



3 1761 11634127 2



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116341272>

Services Indicators

Indicateurs des services

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

1st Quarter 1997

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

1^{er} trimestre 1997

Feature article

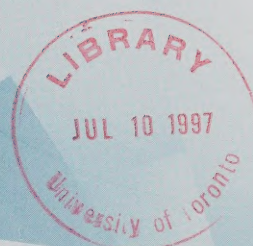
- Access to the Information Highway:
The Sequel

Étude spéciale

- Accès à l'autoroute de l'information :
La suite



282



Data in Many Forms . . .

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to: Services, Indicators and Analysis, Services Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (telephone: (613) 951-6739) or to the Statistics Canada Regional Reference Centre in:

Halifax	(902) 426-5331	Regina	(306) 780-5405
Montreal	(514) 283-5725	Edmonton	(403) 495-3027
Ottawa	(613) 951-8116	Calgary	(403) 292-6717
Toronto	(416) 973-6586	Vancouver	(604) 666-3691
Winnipeg	(204) 983-4020		

You can also visit our World Wide Web site:
<http://www.statcan.ca>

Toll-free access is provided, **for all users who reside outside the local dialling area** of any of the Regional Reference Centres.

National enquiries line	1-800-263-1136
National telecommunications device for the hearing impaired	1-800-363-7629
Order-only line (Canada and United States)	1-800-267-6677

Ordering/Subscription information

All prices exclude sales tax

Catalogue no. 63-016-XPB, is published quarterly in **paper version** for \$35.00 per issue or \$116.00 for four issues in Canada. Outside Canada the cost is US\$35.00 per issue and US\$116.00 for four issues.

Please send orders to Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or by dialling **(613) 951-7277** or **1 800 700-1033**, by fax **(613) 951-1584** or **1 800 889-9734** or by Internet: order@statcan.ca. For change of address, please provide both old and new addresses. Statistics Canada publications may also be purchased from authorized agents, bookstores and local Statistics Canada offices.

Standards of Service to the Public

Statistics Canada is committed to serving its clients in a prompt, reliable and courteous manner and in the official language of their choice. To this end, the agency has developed standards of service which its employees observe in serving its clients. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes . . .

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet de la présente publication ou au sujet des statistiques ou de services connexes doit être adressée à : Indicateurs des services et analyse, Division des services, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone : (613) 951-6739) ou à l'un des centres de consultation régionaux de Statistique Canada :

Halifax	(902) 426-5331	Régina	(306) 780-5405
Montréal	(514) 283-5725	Edmonton	(403) 495-3027
Ottawa	(613) 951-8116	Calgary	(403) 292-6717
Toronto	(416) 973-6586	Vancouver	(604) 666-3691
Winnipeg	(204) 983-4020		

Vous pouvez également visiter notre site sur le Web :
<http://www.statcan.ca>

Un service d'appel interurbain sans frais est offert à **tous les utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres de consultation régionaux.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Renseignement sur les commandes/abonnements

Les prix n'incluent pas la taxe de vente

N° 63-016-XPB au catalogue, est publié trimestriellement sur version papier au coût de 35 \$ le numéro ou 116 \$ pour 4 numéros au Canada. À l'extérieur du Canada, le coût est de 35 \$ US le numéro ou 116 \$ US pour 4 numéros.

Faites parvenir votre commande à Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6 ou téléphonez au **(613) 951-7277** ou **1 800 700-1033**, par télécopieur au **(613) 951-1584** ou **1 800 889-9734** ou via l'Internet : order@statcan.ca. Pour changement d'adresse veuillez fournir votre ancienne et nouvelle adresses. On peut se procurer les publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés, des librairies locales et des bureaux locaux de Statistique Canada.

Normes de service au public

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois et dans la langue officielle de leur choix. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.



Catalogue No. 63-016-XPB

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

1st Quarter 1997

N° 63-016-XPB au catalogue

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

1^{er} trimestre 1997

Feature article

- **Access to the Information Highway:
The Sequel**

Étude spéciale

- **Accès à l'autoroute de l'information :
La suite**

Published by the authority of the Minister
responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1997

All rights reserved. No part of this publication
may be reproduced, stored in a retrieval system
or transmitted in any form or by any means,
electronic, mechanical, photocopying,
recording or otherwise without prior written
permission from Licence Services, Marketing
Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario,
Canada K1A 0T6.

June 1997

Catalogue No. 63-016-XPB, Vol. 3, No. 4
Frequency: Quarterly

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre
responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1997

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire
ou de transmettre le contenu de la présente
publication, sous quelque forme ou par
quelque moyen que ce soit, enregistrement
sur support magnétique, reproduction
électronique, mécanique, photographique,
ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système
de recouvrement, sans l'autorisation écrite
préalable des Services de concession des droits
de licence, Division du marketing, Statistique Canada,
Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Juin 1997

N° 63-016-XPB au catalogue, Vol. 3, n° 4
Périodicité: trimestriel

ISSN 1195-5961

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- p preliminary figures.
- r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

This publication was prepared in Services Division under the direction of:

- J. McMechan, Director
- D. Little, Author-Editor

Production
C. Lacroix
L. Sabourin

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada :

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- p nombres provisoires.
- r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la loi sur la statistique relatives au secret.

Cette publication a été rédigée dans la Division des services sous la direction de :

- J. McMechan, Directrice
- D. Little, Auteur-éditeur

Production
C. Lacroix
L. Sabourin

Note of appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'«American National Standard for Information Sciences» - «Permanence of Paper for Printed Library Materials», ANSI Z39.48 - 1984.



Preface

Data on Key Service Industries

Service industries dominate the industrial economies and their importance is growing as a result of globalization and economic restructuring. This growing importance is especially true of the dynamic service industries which are the focus of this publication: communications; finance, insurance and real estate; and business services. These industries account for a significant proportion of GDP. Moreover, these are the industries that move information, organize finance and property and help businesses do business. As such, they are playing a pivotal role in shaping the future of the Canadian economy.

Service industries are not all the same and not all have the same dynamic impact on the economy. In total, they account for two-thirds of GDP. That total includes the services covered by this publication as well as government and institutional services, services related to the movement of goods, and services sold primarily to households. Most other service industries are covered by existing statistical programmes, while this publication fills a gap in the coverage by focusing on services to business. To do this, it draws upon a number of sources and provides information at a level of detail never before produced.

This publication: Data and Analysis

The publication is organized around two parts: a core part with quarterly indicators for variables of interest for the three industrial groupings; and an analytical article directly relevant to the core material. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

Préface

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, assurance et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activités représentent une partie appréciable du PIB, et, de plus elles sont celles qui s'occupent de la diffusion de l'information, de l'organisation des finances et de l'immobilier et de l'aide aux entreprises dans la pratique des affaires. Elles jouent par conséquent un rôle essentiel dans la définition de l'économie canadienne de demain.

Les branches de services ne sont pas toutes pareilles et toutes n'ont pas le même impact dynamique sur l'économie. Au total, elles comptent pour les deux tiers du PIB. Ce total recouvre les services examinés dans cette publication ainsi que les services gouvernementaux et institutionnels, les services reliés au mouvement des biens et les services vendus avant tout aux ménages. La plupart des autres branches de services sont couvertes par les programmes statistiques existants, tandis que la présente publication comble une lacune, puisqu'elle porte sur les services aux entreprises. Pour cela, elle exploite un certain nombre de sources de données et fournit des renseignements à un niveau de détail sans précédent.

Dans cette publication : Description des données et analyse

La présente publication se divise en deux parties: la partie principale comprend les indicateurs trimestriels des variables intéressantes pour les trois secteurs d'activité, et un article de fond se rapportant directement aux données publiées dans la partie principale. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.

Data Sources

The financial data come from the Quarterly Survey of Financial Statements of the Industrial Organization and Finance Division (IOFD) and refer to non-government business enterprises. These data are classified according to the 1980 Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C). As other data sources use the 1980 Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E), care is taken to maximize comparability.

Employment data come from the monthly Labour Force Survey (LFS) of the Statistics Canada's Household Surveys Division. They are presented on a quarterly basis and are not seasonally adjusted. Salary data come from the monthly Survey of Employment, Payrolls and Hours (SEPH) of the Labour Division. They are presented in quarterly annualized series and are not seasonally adjusted. GDP by industry data are produced monthly at the Industry Measures and Analysis Division (IMAD). They are also presented as quarterly annualized series and are seasonally adjusted.

For the Services Overview section, data are published as produced at the sources. Data on consumer spending come from the National Accounts and Environment Division (NAED). They are annualized, seasonally adjusted series. Data on prices come from the monthly Consumer Price Index (CPI) of the Prices Division and are presented on a quarterly basis. Finally, data on international trade are compiled by the Balance of Payment Division (BOP) and are seasonally adjusted.

Seasonally adjusted data are indicated by: "s.a."

Data Revisions

Data revisions follow the revision cycles of the sources. Normally LFS and CPI data are not revised. IOFD data are revised only for the previous quarter, and once a year for the previous three years. SEPH data are revised for the previous month and they will affect only the last quarter. IMAD data are revised monthly for all the months of the calendar year. In addition, SEPH and IMAD data are revised annually for several quarters. NAED and BOP data

Sources des données

Les données financières proviennent du relevé trimestriel des états financiers de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) et recouvrent les entreprises commerciales non gouvernementales. Ces données sont classées selon la Classification type des industries pour compagnies et entreprises de 1980 (CTI-C). Comme d'autres sources de données utilisant la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

Les données de l'emploi proviennent de l'Enquête mensuelle sur la population active (EPA), que mène la Division des enquêtes-ménages. Elles sont présentées sous la forme de statistiques trimestrielles brutes. Les données de la rémunération proviennent de l'Enquête mensuelle sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), que mène la Division du travail. Ces données sont publiées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et brutes. Les données du PIB selon la branche d'activité sont produites chaque mois par la Division des mesures et de l'analyse des industries (DMAI). Elles sont également présentées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et désaisonnalisées.

Dans la section consacrée au survol du secteur des services, les données sont publiées telles qu'elles sont produites à la source. Les données sur les dépenses de consommation proviennent de la Division des comptes nationaux et de l'environnement (DCNE). Ces données sont des séries annualisées et désaisonnalisées. Les données des prix proviennent de l'indice mensuel des prix à la consommation (IPC) de la Division des prix, et sont présentées sur une base trimestrielle. Enfin, les données du commerce international sont rassemblées par la Division de la balance des paiements (BDP), et les séries sont désaisonnalisées.

Les données désaisonnalisées sont désignées par : "dés."

Révision des données

La révision des données suit le cycle de révision des sources. En général, les données de l'EPA et de l'IPC ne sont pas révisées. Les données de la DOFI sont révisées seulement pour le trimestre précédent, et une fois par an pour les trois années précédentes. Les données de l'EERH sont révisées pour le mois précédent, et ceci ne devrait toucher que les statistiques pour le dernier trimestre. Les données de la DMAI sont révisées chaque mois pour tous les mois de l'année civile. Par ailleurs, les données

are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters.*

What's new

Many of the data in this publication are published for the first time at this level of industrial detail and the presentation of data from a variety of sources, at the industry level, is also new. The objective is to bring together data from various sources to provide a clear and current economic picture of these industries.

To ensure clarity, selected analytical ratios, charts and descriptive and analytical notes are dispersed throughout the publication. Tables, charts and notes are complementary and combine to provide a complete picture.

Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact Don Little (Telephone: 613-951-6739 or FAX: 613-951-6696).

* For more information about the data sources, see "Quarterly financial statistics for enterprises," Catalogue number 61-008, "The Labour Force," Catalogue number 71-001, "Employment, Earnings and Hours," Catalogue number 72-002, "Gross Domestic Product by Industry," Catalogue number 15-001, "National Income and Expenditure Accounts," Catalogue number 13-001, "The Consumer Price Index," Catalogue number 62-001 and "Canada's Balance of International Payments," Catalogue number 67-001.

de l'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres.*

Quoi de neuf?

De nombreuses données sont publiées ici pour la première fois à un niveau de désagrégation aussi poussé pour ce secteur. C'est également la première fois que les données provenant de diverses sources sont publiées au niveau de la branche d'activité. On vise ainsi à regrouper des données provenant de diverses sources pour brosser un tableau clair et actuel de la situation économique des branches d'activité étudiées.

Pour des considérations de clarté, des ratios analytiques, des graphiques, des descriptions et des notes analytiques sont dispersés dans toute la publication. Des tableaux, des graphiques et des notes viennent compléter la publication et se combinent pour donner une image complète.

Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec Don Little (téléphone : 613-951-6739 ou télécopieur : 613-951-6696).

* Pour plus de renseignements sur les sources de données, consulter *Statistiques financières trimestrielles des entreprises* (n° 61-008 au catalogue), *La population active* (n° 71-001 au catalogue), *Emploi, gains et durée du travail* (n° 72-002 au catalogue), *Produit intérieur brut par industrie* (n° 15-001 au catalogue), *Comptes nationaux des revenus et dépenses* (n° 13-001 au catalogue), *L'indice des prix à la consommation* (n° 62-001 au catalogue) et *Balance des paiements internationaux du Canada* (n° 67-001 au catalogue).



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Table of Contents

	<u>Page</u>
Preface	3
Services Overview	11
A. Communications	17
Highlights	18
Financial Statistics	20
Employment	26
Salaries	28
GDP	30
B. Finance, Insurance and Real Estate	33
Highlights	34
Financial Statistics	36
Employment	48
Salaries	50
GDP	52
C. Business Services	55
Highlights	56
Financial Statistics	58
Employment	66
Salaries	68
GDP	70
Feature article:	
Access to the Information Highway: The Sequel	73
Definitions and Concepts	95

Table des matières

	<u>Page</u>
Préface	3
Aperçu général des services	11
A. Communications	17
Faits saillants	18
Statistiques financières	20
Emploi	26
Rémunération	28
PIB	30
B. Finances, assurances et services immobiliers	33
Faits saillants	34
Statistiques financières	36
Emploi	48
Rémunération	50
PIB	52
C. Services aux entreprises	55
Faits saillants	56
Statistiques financières	58
Emploi	66
Rémunération	68
PIB	70
Étude spéciale :	
Accès à l'autoroute de l'information : La suite	73
Définitions et concepts	95



Analytical Studies Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Articles

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)
- **Human Resources in Science and Technology in the Services Sector**
(4th Quarter 1995)
- **Access to the Information Highway**
(1st Quarter 1996)
- **Temporary Help Service Industry: Role, Structure and Growth**
(2nd Quarter 1996)
- **Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business**
(3rd Quarter 1996)
- **Research and Development in a Service Economy**
(4th Quarter 1996)
- **Access to the Information Highway: The Sequel**
(1st Quarter 1997)

Études spéciales

- **Services aux entreprises - Partie 1 : Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2 : L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)
- **Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services**
(4^e trimestre 1995)
- **Accès à l'autoroute de l'information**
(1^{er} trimestre 1996)
- **Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance**
(2^e trimestre 1996)
- **Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes**
(3^e trimestre 1996)
- **Recherche et développement dans une économie fondée sur les services**
(4^e trimestre 1996)
- **Accès à l'autoroute de l'information: La suite**
(1^{er} trimestre 1997)

Note to users

Thank you for the interest in this publication. Your constant support and feedback will help us to continually improve the quality and usefulness of this publication.

Avis aux utilisateurs

Merci à notre clientèle pour l'intérêt apporté à cette publication. Votre support constant et vos commentaires nous aideront à continuer d'améliorer la qualité et l'utilité de cette publication.

Services Overview

Aperçu général des services

This section presents information that refers to the activity of the services industries. The industries covered under this aggregation, for employment and GDP purposes, are listed below.

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

- Transportation and Storage (45, 46, 47)
- Communications (48)
- Wholesale Trade (50-59)
- Retail Trade (60-69)
- Finance, Insurance and Real Estate (70-76)
- Business Services (77)
- Government Services (81-84)
- Educational Services (85)
- Health and Social Services (86)
- Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)
- Other Services (96-99)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service *commodities*. **International trade in services comprises the following activities: travel, transportation, commercial services and government transactions and other services.**

On présente ici l'activité de l'ensemble des branches de services. Les branches qui auront été agrégées ici pour les renseignements concernant l'emploi et le PIB sont les suivantes.

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

- Transport et entreposage (45, 46, 47)
- Communications (48)
- Commerce de gros (50-59)
- Commerce de détail (60-69)
- Finances, assurances et services immobiliers (70-76)
- Services aux entreprises (77)
- Services gouvernementaux (81-84)
- Enseignement (85)
- Soins de santé et services sociaux (86)
- Hébergement et restauration (91, 92)
- Autres services (96-99)

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des *produits* de services. **Le commerce international des services comprend les services suivants: voyages, transports, services commerciaux, opérations gouvernementales, autres services.**

Services Overview

Highlights — 1st Quarter 1997

- Due to rapidly rising consumption of services, the services sector's output, employment and price levels increased. However, international trade in services commodities uncharacteristically dipped.
- For the second straight quarter, output for Canada's services industries rose markedly. This quarter's 0.8% GDP growth rate for services industries matched that of the overall economy.
- The 1.6% growth rate of consumer spending on services was the strongest of the past two years. Meanwhile, the consumption of goods also rose at a similarly rapid rate. Yet, although the consumption of services soared, the CPI for services commodities rose by only 0.3%.
- Despite robust growth in services industry output, employment in the sector rose only marginally, suggesting that productivity improved among services employees. This quarter's employment growth rate was the services sector's lowest in the past two years.
- With the services industries shedding full-time employees for the second straight quarter, job growth arose from added part-time jobs. This was the sixth consecutive quarter in which part-time jobs in the services sector grew more rapidly than full-time jobs.
- Unlike with exports of merchandise, exports of services declined this quarter. However, because services industry imports declined more rapidly than exports, the services trade deficit fell to \$2.35 billion.

Key Services Indicators

(change from last quarter)

Employment*	↑	0.4%
GDP	↑	0.8%
Consumer spending	↑	1.6%
Prices	↑	0.3%
Exports	↓	0.9%
Imports	↓	1.4%

* From same quarter last year.

Aperçu général des services

Faits saillants — 1^{er} trimestre 1997

- En raison de l'augmentation rapide de l'utilisation de services, la production, l'emploi et les prix dans le secteur des services augmentent tous ce trimestre. Cependant, exceptionnellement, le commerce international de services recule.
- Pour le deuxième trimestre d'affilée, les secteurs de services progressent de façon marquée. Le taux de croissance de 0,8 % du PIB de ce trimestre pour les secteurs de services correspond à celui de l'ensemble de l'économie.
- La croissance de 1,6 % des dépenses que les consommateurs consacrent aux services est la plus forte des deux dernières années. Quant à la consommation, elle augmente à un rythme similaire. Malgré cela, alors que l'utilisation de services monte en flèche, l'IPC pour les services n'augmente que de 0,3 %.
- En dépit d'une croissance vigoureuse de la production dans le secteur des services, l'emploi dans ce secteur n'augmente que légèrement, ce qui laisse penser que la productivité des employés du secteur des services s'améliore. Le taux de croissance de l'emploi pour le trimestre en cours est le plus bas enregistré dans les secteurs de services depuis deux ans.
- Étant donné que les secteurs de services mettent à pied des employés à temps plein pour un deuxième trimestre de suite, la croissance du nombre d'emploi est due à l'augmentation des emplois à temps partiel. Il s'agit du sixième trimestre d'affilée au cours duquel le nombre d'emplois à temps partiel du secteur des services augmente plus rapidement que les emplois à plein temps.
- À la différence des exportations de marchandises, ce trimestre, les exportations de services diminuent. Cependant, parce que les importations diminuent plus rapidement que les exportations dans ce secteur, le déficit du commerce des services chute à 2,35 milliards de dollars.

Indicateurs clés des services

(variation par rapport au trimestre précédent)

Emploi*	↑	0,4 %
PIB	↑	0,8 %
Dépenses des consommateurs	↑	1,6 %
Prix	↑	0,3 %
Exportations	↓	0,9 %
Importations	↓	1,4 %

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Services Overview

Aperçu général des services

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi

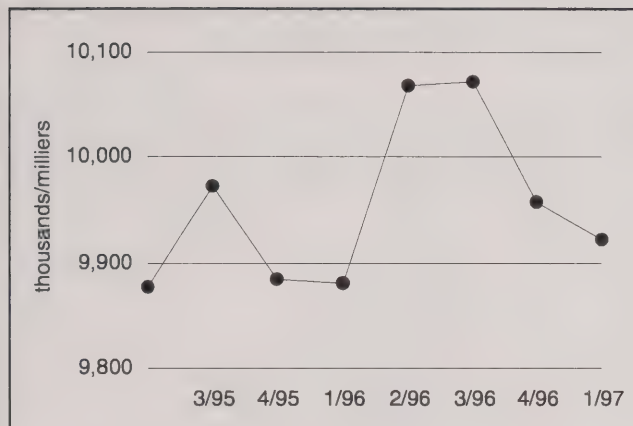


Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

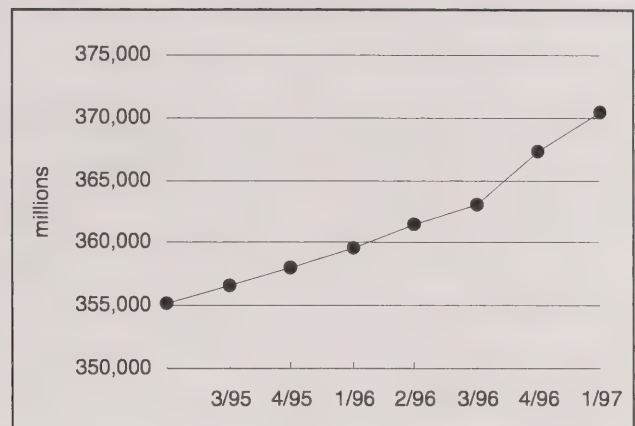


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

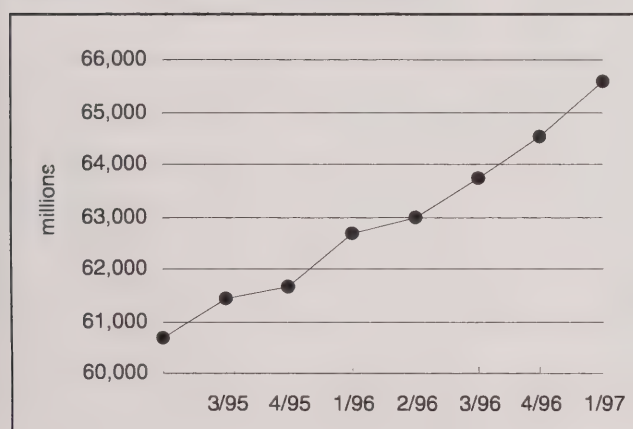


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

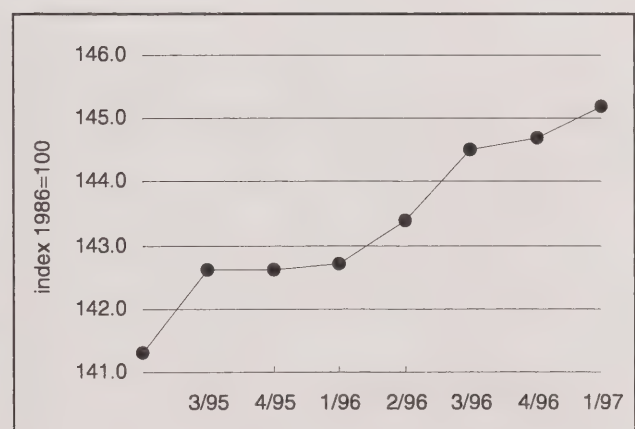


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

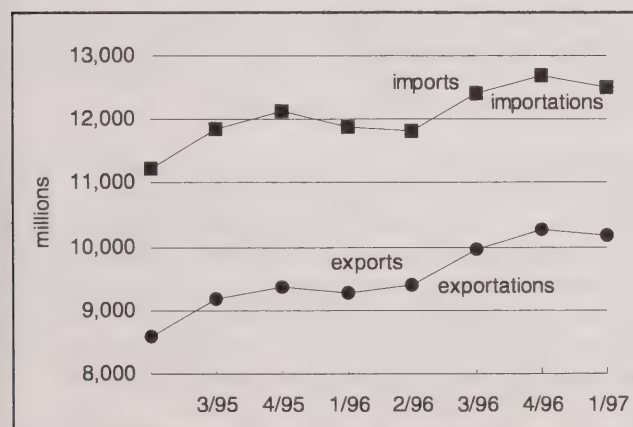
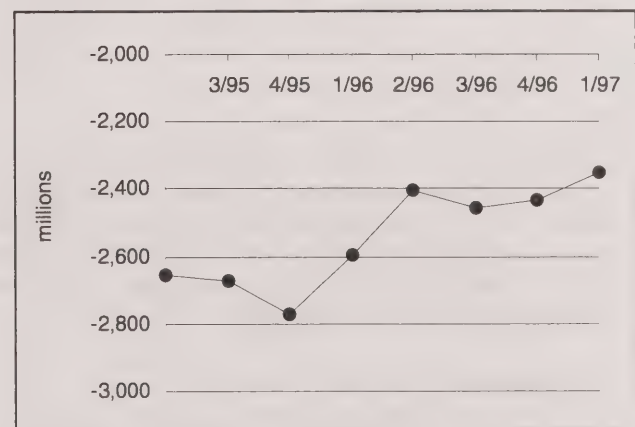


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services



Services Overview

Gross domestic product for the services industries grew at a relatively strong rate for the second consecutive quarter. The quarter's output growth rate for services (0.8%) mirrored that of the overall economy. Services growth was strongest in the telecommunication carriers industry and for banks and other deposit-accepting institutions.

The rapid growth of services output was partly fuelled by a marked 1.6% rise in consumer spending on services – the fastest growth rate in the past two years. Meanwhile, the consumption of goods also increased at a similarly rapid rate. Significantly higher consumer spending was recorded this quarter for transportation, communications and financial and legal services. Despite higher consumer demand for services, the CPI for services rose by only 0.3%. In turn, it is also possible that the flat price levels of the past six quarters are prompting increased consumption. This quarter's small price level increase was primarily due to higher prices for telephone services and air transportation.

Despite rapidly growing services industry output, employment in services rose only marginally in the first quarter of 1997, indicating that the productivity of services sector employees increased. Services employment grew this quarter by its lowest rate (0.4%) in the past two years. Compared to last year, services employment also failed to grow as rapidly as employment in the goods-producing industries. For the second consecutive quarter, the services industries had fewer full-time jobs, therefore services job growth was primarily due to part-time job creation. Moreover, for the sixth straight quarter, the number of part-time workers in the services industries grew more rapidly than the number of full-time jobs. In the first quarter of 1997 this was particularly the case in the finance, insurance and real estate industries. However, an exception was the business services industries where full-time employment grew while part-time employment fell.

Unlike exports of merchandise this quarter, which rose 5%, exports of services declined by 1%. However, because the services industry's imports declined more rapidly than their exports, the services trade deficit fell to \$2.35 billion. Most of the declines in services exports and imports came from reduced trade in commercial services.

Aperçu général des services

Le produit intérieur brut du secteur des services augmente à un rythme relativement élevé durant un deuxième trimestre consécutif. Le taux de croissance de la production dans ce secteur (0,8 %) reflète celui de l'ensemble de l'économie. La croissance la plus forte est enregistrée dans le secteur des entreprises de télécommunications, ainsi que dans le secteur des banques et autres institutions de dépôts.

La croissance rapide de la production dans le secteur des services est due en partie à une hausse de 1,6 % des dépenses que les consommateurs consacrent aux services; ce rythme de croissance est le plus rapide depuis deux ans. Quant à la consommation de biens, elle progresse à un rythme comparable. Ainsi, les dépenses des consommateurs augmentent de manière significative ce trimestre dans les secteurs des transports, des communications, des services financiers et des services juridiques. Malgré une demande de services plus forte chez les consommateurs, l'IPC pour les services n'augmente que de 0,3 %. En revanche, il se peut également que la stagnation des prix qui a été observée au cours des six derniers trimestres soit à l'origine d'un accroissement de la consommation. La faible augmentation des prix de ce trimestre est due principalement à des prix plus élevés pour les services téléphoniques et le transport aérien.

En dépit de l'augmentation rapide de la production dans le secteur des services, l'emploi n'a progressé que légèrement dans ce secteur durant le premier trimestre de 1997, ce qui indique que la productivité des employés du secteur des services s'est accrue. Ce trimestre, l'emploi dans ce secteur progresse au taux le plus faible (0,4 %) enregistré depuis deux ans. Par rapport à l'année dernière, l'emploi n'augmente pas aussi rapidement dans le secteur des services que dans les industries productrices de biens. Pour un deuxième trimestre d'affilée, le nombre d'emplois à temps plein diminue dans le secteur des services; par conséquent, la progression de l'emploi dans ce secteur, ce trimestre, est due principalement à la création d'emplois à temps partiel. En outre, pour un sixième trimestre de suite, le nombre de travailleurs à temps partiel des secteurs de services augmente plus rapidement que le nombre d'emplois à temps plein. Au cours du premier trimestre 1997, cela a été notamment le cas dans les secteurs des finances, des assurances et de l'immobilier. Toutefois, le secteur des services aux entreprises fait exception; en effet, dans ce secteur, le nombre d'emplois à temps plein progresse, tandis que les emplois à temps partiel diminuent.

À la différence des exportations de marchandises, qui augmentent de 5 % ce trimestre, les exportations de services diminuent de 1 %. Cependant, étant donné que les importations dans le secteur des services baissent plus rapidement que les exportations, le déficit du commerce de services chute à 2,35 milliards de dollars. La plupart des baisses dans les exportations et les importations de services sont attribuables à une diminution des échanges de services commerciaux.

Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
Employment				thousands – milliers					Emploi
Total economy	13,557	13,852	13,512	13,272	13,726	14,014	13,692	13,402	Économie totale
Services	9,877	9,972	9,884	9,881	10,069	10,071	9,958	9,922	Services
Full-time	7,658	7,952	7,563	7,490	7,779	7,992	7,551	7,461	Plein temps
Part-time	2,220	2,022	2,323	2,391	2,290	2,079	2,407	2,461	Temps partiel
Self-employment	1,407	1,430	1,476	1,502	1,510	1,513	1,576	1,665	Travail autonome
GDP (s.a.)				millions of 1986 dollars – millions de dollars de 1986					PIB (dés.)
All industries	540,600	542,259	543,084	545,440	548,144	552,642	557,837	562,228	Toutes les industries
Services	355,242	356,670	357,967	359,592	361,469	363,109	367,373	370,456	Services
Consumer spending (s.a.)				millions					Dépenses de consommation (dés.)
Total	116,189	117,412	117,435	119,050	119,889	120,901	123,111	125,141	Total
Services	60,690	61,447	61,676	62,688	62,978	63,718	64,512	65,576	Services
Prices				CPI, 1986=100 – IPC, 1986=100					Prix
All items	133.6	133.9	133.9	134.5	135.5	135.7	136.6	137.3	Ensemble
Services	141.3	142.6	142.6	142.7	143.4	144.5	144.7	145.2	Services
International Trade (s.a.)				millions					Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	64,976	65,075	67,958	68,293	69,624	72,261	70,389	74,060	Exportations
Imports	58,146	56,800	57,739	58,281	58,116	60,788	62,391	65,754	Importations
Balance	6,830	8,275	10,219	10,012	11,508	11,473	7,998	8,306	Solde
Services									Services
Exports	8,583	9,178	9,352	9,273	9,407	9,947	10,259	10,163	Exportations
Imports	11,239	11,850	12,125	11,868	11,812	12,405	12,693	12,514	Importations
Balance	-2,656	-2,672	-2,773	-2,595	-2,405	-2,458	-2,434	-2,351	Solde
Analytical table – Tableau analytique									
Services	from same quarter last year – par rapport au même trimestre l'an dernier								Services
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Employment	1.1	0.8	1.0	2.1	1.9	1.0	0.7	0.4	Emploi
Full-time	1.4	1.1	0.6	1.2	1.6	0.5	-0.2	-0.4	Plein temps
Part-time	-0.2	-0.2	3.1	4.9	3.2	2.8	3.6	2.9	Temps partiel
Self-employment	0.4	-1.1	6.0	8.6	7.3	5.8	6.8	10.9	Travail autonome
from last quarter – par rapport au dernier trimestre									
GDP	0.2	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	1.2	0.8	PIB
Consumer spending	1.4	1.2	0.4	1.6	0.5	1.2	1.2	1.6	Dépenses de consommation
Prices	0.7	0.9	0.0	0.1	0.5	0.8	0.1	0.3	Prix
Exports	-2.4	6.9	1.9	-0.8	1.4	5.7	3.1	-0.9	Exportations
Imports	1.2	5.4	2.3	-2.1	-0.5	5.0	2.3	-1.4	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

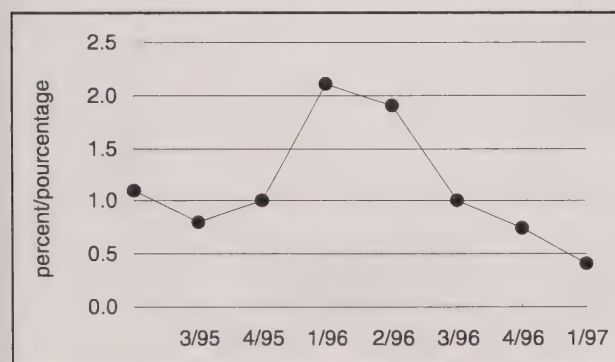
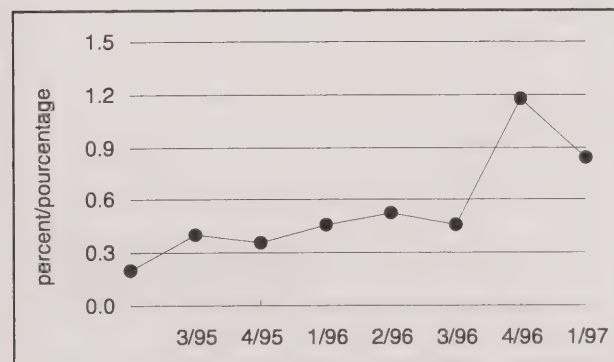


Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 8. PIB, taux de variation





Analytical Studies Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

A. Communications

A. Communications

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere).

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

- Telecommunication Broadcasting (57)
- Diffusion des télécommunications (57)
- Telecommunication Carriers (58)
- Transmission des télécommunications (58)
- Postal and Courier Services (56)
- Services postaux et de messagerie (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

- Telecommunication Broadcasting (481)
- Diffusion des télécommunications (481)
- Telecommunication Carriers and Other Telecommunication Industries (482, 483)
- Transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications (482, 483)
- Postal and Courier Service Industries (484)
- Services postaux et de messagerie (484)

Communications

Highlights — 1st Quarter 1997

- For yet another quarter the communications group of industries experienced rapid growth. The group's GDP grew by 2.4% this quarter, three times the growth rate for the overall economy. Moreover, rapid growth was recorded for all three of the communications group's industries.
- Despite the rapid growth, overall employment in the communications group remained virtually unchanged this quarter from the reduced level of employment recorded in the fourth quarter of 1996. A marked increase in employment in the carriers and other telecommunications industry was almost negated by heavy job losses in the broadcasting industry.
- Average annual salaries in the communications group rose by 1% this quarter to reach \$39,457. This was almost entirely due to a sizeable 2% increase in the carriers and other telecommunications industry, where salaries rose to \$45,627.
- For the second quarter in a row, the group's revenues grew more rapidly than their expenses, further improving the bottom line as reflected by higher profits and better returns on both capital and equity. Improved profitability in both the telecommunications carriers and, especially, the broadcasting industries more than offset lower profits in the postal and courier services industry. While the group's operating revenues rose at a rate similar to those in the overall economy, its profit margin continued to easily exceed that for the aggregate economy.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	1.8%
Operating expenses	↑	0.9%
Profit margin*		15.6%
Assets	↑	3.2%
Liabilities	↑	2.0%
Employment**	↓	11.3%
Salaries	↑	1.0%
GDP	↑	2.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Communications

Faits saillants — 1^{er} trimestre 1997

- Pour un quatrième trimestre d'affilée, le groupe des communications connaît une croissance rapide. Le PIB pour ce groupe augmente de 2,4 % ce trimestre; ce taux de croissance est trois fois plus élevé que celui de l'ensemble de l'économie. Qui plus est, cette croissance rapide est enregistrée dans les trois secteurs du groupe.
- Cependant, malgré la croissance accélérée, dans l'ensemble, l'emploi dans le groupe des communications demeure pratiquement inchangé ce trimestre par rapport au niveau d'emploi réduit qui avait été enregistré durant le quatrième trimestre de 1996. Une augmentation marquée du nombre d'emplois dans le secteur des entreprises de transmission des télécommunications et des autres industries des télécommunications est presque annulée par de fortes pertes d'emplois dans le secteur de la radiodiffusion.
- Le salaire annuel moyen dans le groupe des communications progresse de 1 % ce trimestre pour atteindre 39 457 dollars. Cette progression est due presque entièrement à une augmentation considérable de 2 % dans le secteur des entreprises de transmission des télécommunications et des autres industries des télécommunications où les salaires ont grimpé à \$ 45,627.
- Pour un deuxième trimestre d'affilée, les recettes du groupe augmentent plus rapidement que les dépenses, ce qui améliore davantage le résultat financier, comme l'indiquent des bénéfices accrus et de meilleurs rendements dans le cas des capitaux employés et de l'avoir. Une meilleure rentabilité des entreprises de transmission des télécommunications, et surtout des radiodiffuseurs, font plus que neutraliser la baisse des bénéfices que connaît le secteur des services postaux et de messagerie. Alors que les recettes d'exploitation du groupe augmentent à un rythme semblable à celui enregistré pour l'ensemble de l'économie, sa marge bénéficiaire demeure supérieure à celle de l'économie en général.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

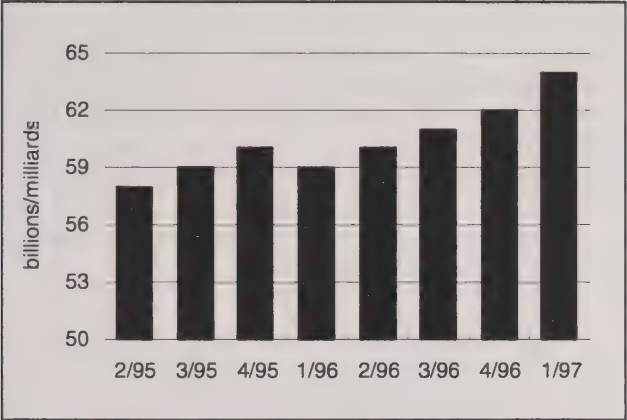
Recettes d'exploitation	↑	1,8 %
Dépenses d'exploitation	↑	0,9 %
Marge bénéficiaire*		15,6 %
Actif	↑	3,2 %
Passif	↑	2,0 %
Emploi**	↓	11,3 %
Rémunération	↑	1,0 %
PIB	↑	2,4 %

* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Communications

Chart A1. Assets
Graphique A1. Actif



Communications

Chart A2. Operating revenues
Graphique A2. Recettes d'exploitation

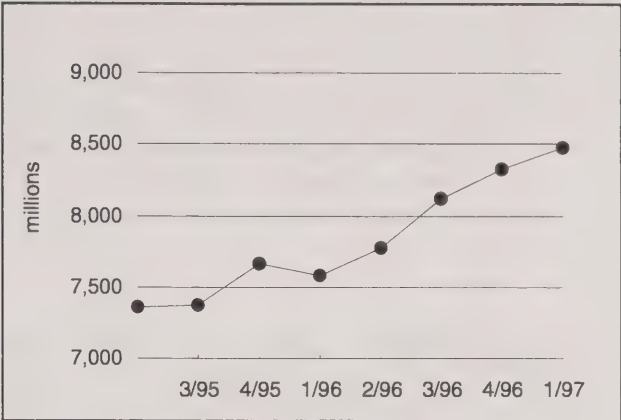


Chart A3. Operating profits
Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

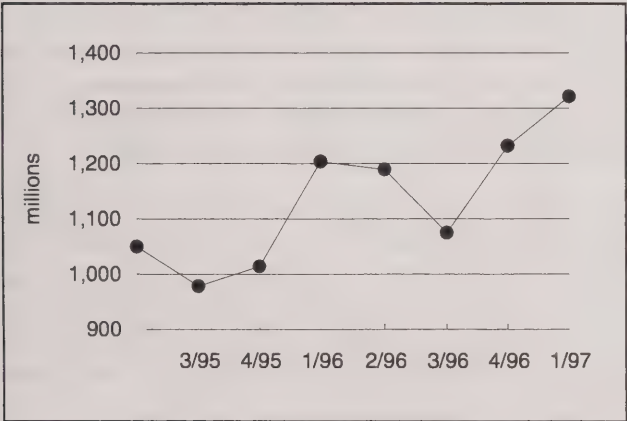


Chart A4. Employment
Graphique A4. Emploi

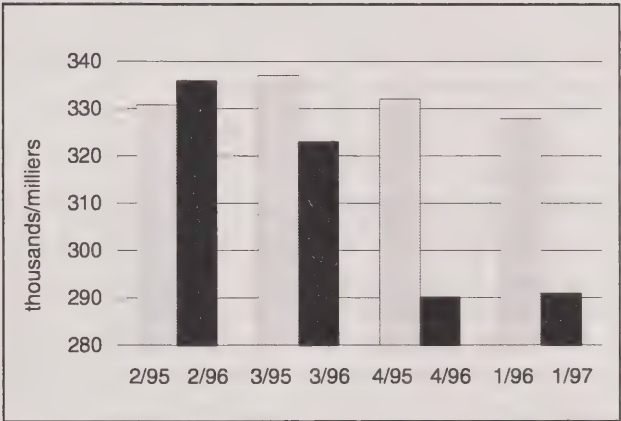


Chart A5. Salaries
Graphique A5. Rémunération

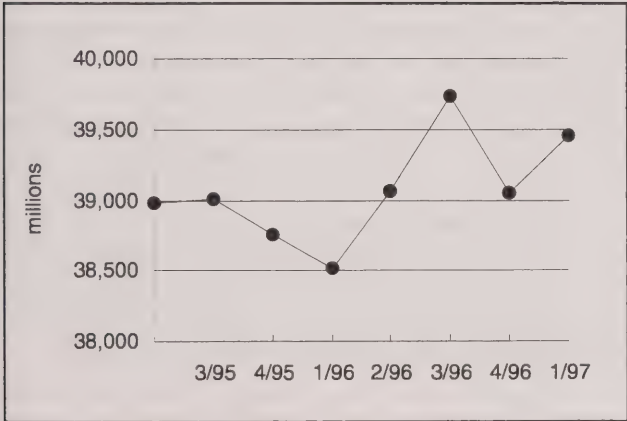
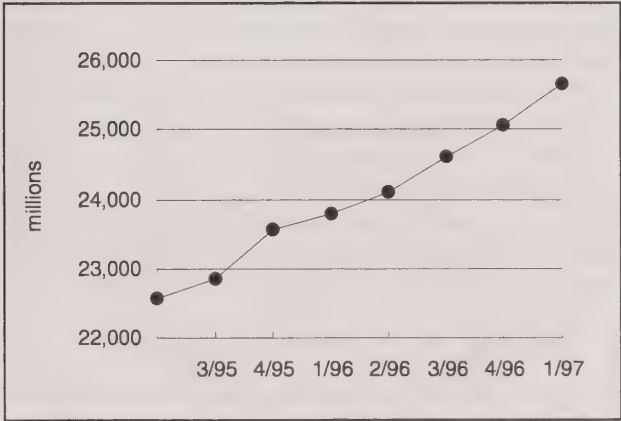


Chart A6. GDP
Graphique A6. PIB



Communications, financial statistics

For the second consecutive quarter, the communications group's revenues grew more rapidly than their expenses. As a result, the industry's bottom line improved further, as reflected by higher profits and better returns on both capital and equity. Improved profitability in both the telecommunications carriers and, especially, the broadcasting industries, more than offset lower profits in the postal and courier services industry. Although the communications group's operating revenues increased at a rate similar to revenue growth in the overall economy, its' profit margin continued to easily exceed that recorded for the overall economy.

For the fourth consecutive quarter the communications group saw growth in both its assets and liabilities. However, this quarter marked the first time since the first quarter of 1996 that assets grew more rapidly than liabilities. Assets rose primarily because of growing investments and accounts with affiliates and the higher value of holdings in land and depreciable assets. In turn, most of the growth in liabilities arose because of increased borrowing during the quarter. Firms in the communications industries also had considerably more equity this quarter, primarily because of a marked increase in retained earnings.

Although the group's debt to equity ratio declined slightly during the quarter, it still remains high compared to that in the overall economy, primarily because of the broadcasting industry's high ratio. As well, all three industries in the group managed to further bolster their solvency by lowering their debt to equity ratios this quarter. More specifically, in recent quarters considerable progress has been made in this regard by the postal and courier services industry.

Liquidity for the group, as represented by the working capital ratio, increased slightly in the quarter, and remained high compared to other levels recorded over the past two years. Although liquidity for the telecommunications carriers industry rose during the quarter, it remains low relative to levels found in the broadcasting and postal and courier services industries. In addition to having reduced its debt to equity ratio over the past two years, the postal and courier services industry has also improved its solvency as demonstrated by a stronger working capital ratio.

Communications — statistiques financières

Pour un deuxième trimestre d'affilée, les recettes du groupe des communications augmentent plus rapidement que les dépenses. Par conséquent, le résultat financier s'améliore davantage, comme l'indiquent des bénéfices plus élevés ainsi que de meilleurs rendements, tant pour les capitaux employés que pour l'avoir. Une meilleure rentabilité dans le secteur des entreprises de transmission des télécommunications, et surtout dans celui de la radiodiffusion, fait plus que neutraliser la baisse des bénéfices que connaît le secteur des services postaux et de messagerie. Alors que les recettes d'exploitation du groupe augmentent à un rythme semblable à celui enregistré pour l'ensemble de l'économie, sa marge bénéficiaire demeure supérieure à celle de l'économie en général.

Pour un quatrième trimestre de suite, le groupe des communications voit son actif et son passif augmenter. Cependant, ce trimestre, l'actif a augmenté plus rapidement que le passif pour la première fois depuis le premier trimestre de 1996. L'actif est en hausse principalement en raison de la croissance des investissements et des comptes de filiales canadiennes, et de la valeur accrue des avoirs fonciers et de l'actif amortissable. En revanche, la majeure partie de l'augmentation du passif est attribuable à des emprunts accrus au cours du présent trimestre. L'avoir dont disposent ce trimestre les entreprises du secteur des communications est également beaucoup plus important, surtout en raison d'une augmentation marquée des bénéfices non répartis.

Bien que le ratio de la dette à l'avoir diminue légèrement ce trimestre, il demeure élevé par rapport à celui de l'ensemble de l'économie, principalement en raison du ratio élevé du secteur de la radiodiffusion. En outre, les trois branches du groupe ont réussi à améliorer davantage leur solvabilité en réduisant au cours de ce trimestre leur ratio de la dette à l'avoir. Des progrès considérables ont été accomplis à cet égard au cours des récents trimestres, notamment dans le secteur des services postaux et de messagerie.

La liquidité du groupe, indiquée par le ratio du fonds de roulement, augmente légèrement ce trimestre et demeure élevé comparativement aux niveaux enregistrés au cours des deux dernières années. Bien que la liquidité s'accroisse ce trimestre pour le secteur des entreprises de transmission des télécommunications, elle reste relativement faible par rapport aux niveaux enregistrés dans le cas des secteurs de la radiodiffusion et des services postaux et de messagerie. La branche des services postaux et de messagerie a non seulement réduit son ratio de la dette à l'avoir au cours des deux dernières années, mais également amélioré sa solvabilité, comme l'indique un ratio du fonds de roulement plus fort.

Table A1. Communications, financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	7,356	7,379	7,656	7,585	7,775	8,124	8,322	8,474	Recettes d'exploitation
Operating expenses	6,307	6,399	6,643	6,383	6,586	7,050	7,090	7,153	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,049	980	1,013	1,202	1,189	1,074	1,232	1,321	Bénéfice d'exploitation
Net profit	162	237	289	385	296	256	385	914	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	57,666	59,386	60,325	59,112	60,458	60,961	62,200	64,165	Actif
Liabilities	39,963	41,839	40,586	39,545	40,524	41,147	42,547	43,381	Passif
Equity	17,703	17,547	19,739	19,567	19,934	19,815	19,653	20,764	Avoir
Share capital	14,523	14,719	14,757	13,383	13,979	14,052	13,841	14,186	Capital-actions
Retained earnings	935	571	2,721	3,959	3,728	3,534	3,523	4,273	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	5.3	0.3	3.8	-0.9	2.5	4.5	2.4	1.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5.1	1.5	3.8	-3.9	3.2	7.0	0.6	0.9	Dépenses d'exploitation
Assets	0.5	3.0	1.6	-2.0	2.3	0.8	2.0	3.2	Actif
Liabilities	1.8	4.7	-3.0	-2.6	2.5	1.5	3.4	2.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.79	5.27	5.56	6.23	5.24	5.20	5.69	9.46	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	3.68	5.39	5.86	7.86	5.95	5.16	7.84	17.58	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	14.26	13.28	13.23	15.85	15.29	13.21	14.80	15.60	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.571	1.655	1.482	1.466	1.462	1.464	1.530	1.485	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.623	0.660	0.625	0.645	0.679	0.682	0.691	0.692	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.560	0.589	0.561	0.578	0.617	0.614	0.627	0.635	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	5.4	0.1	3.5	-0.1	1.5	3.1	1.2	0.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	7.2	6.3	6.5	9.3	8.7	6.3	8.0	8.7	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin

Graphique A7. Marge bénéficiaire

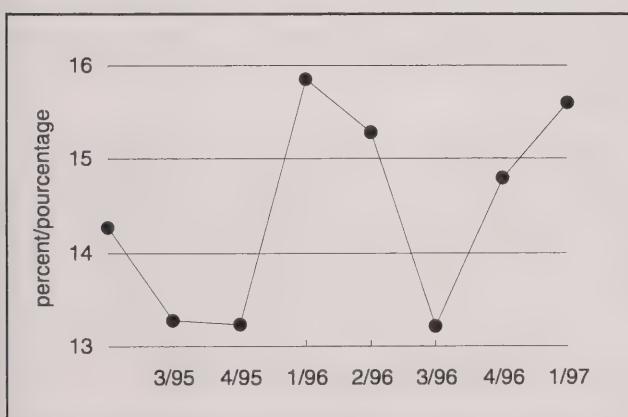
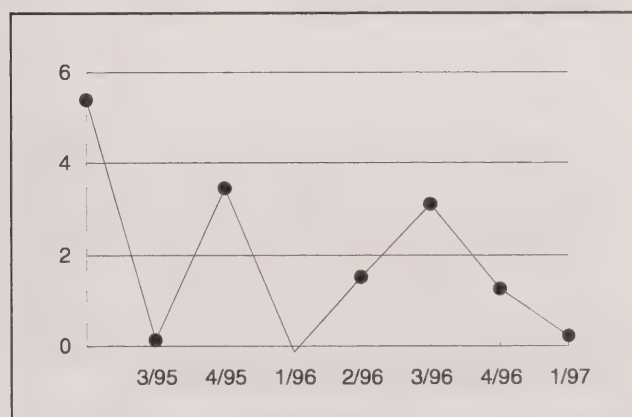


Chart A8. Comparative indicator, operating revenues

Graphique A8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



Communications, industrial detail

The telecommunications carriers industry is the largest in the communications group, comprising about two-thirds of total assets and operating revenues. The broadcasting industry accounts for almost one-third of the group's assets and one-quarter of its revenues. Both industries post impressive profit margins, while the profit margin for postal and courier services remains below-average. In communications, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.

While the telecommunications carriers industry earned almost the same revenues this quarter as it did in the last, it was able to lower its operating expenses by more than 2%. This efficiency improvement resulted in higher profits and better returns on both capital and equity. Furthermore, the industry's profit margin continued to be more than twice as high as that prevailing in the overall economy.

The assets of telecommunication carriers grew nearly twice as rapidly as liabilities. The former rose because of more accounts receivable and accrued revenue, along with the rising value of portfolio investments. Higher liabilities emanated from the growth of accounts payable for trade, along with higher borrowings.

With the broadcasting industry's operating revenues and expenditures each darting upwards by identical 6% rates in the quarter, there was little impact on operating profits or the profit margin. Nevertheless, the industry's profit margin continued to exceed that in the overall economy. Furthermore, the industry's net profits rose from \$20 million to \$520 million in the quarter, because of higher dividend earnings and lower tax expenses. As well, assets and liabilities continued to grow rapidly in the broadcasting industry. This growth was respectively due to investments in, and loans from, affiliates. Also, the industry's equity rose sharply in the quarter because of higher retained earnings.

The postal and courier services industry saw its revenues rise sharply for the third consecutive quarter. However, because operating expenses rose more rapidly than revenues, industry profitability declined. The industry's profit margin of 4.75% was well below that in the overall economy. The industry also saw its assets and liabilities decline in the quarter. Assets fell because of lower accounts receivable and accrued revenue, while liabilities fell due to lower borrowings and declining loans and accounts with affiliates outside Canada.

Communications — résultats détaillés

Le secteur des entreprises de transmission des télécommunications est le plus important au sein du groupe des communications et représente environ deux tiers de l'actif et des recettes d'exploitation. Le secteur de la radiodiffusion représente environ un tiers de l'actif du groupe et un quart de ses recettes d'exploitation. Ces secteurs affichent tous deux une marge bénéficiaire impressionnante, tandis que la marge enregistrée par le secteur des services postaux et de messagerie demeure sous la moyenne. Au sein du groupe des communications, les bénéfices nets sont substantiellement inférieurs aux bénéfices d'exploitation, principalement en raison du paiement d'intérêts sur la dette à long terme.

Bien que le secteur des entreprises de transmission des télécommunications affiche presque les mêmes recettes ce trimestre que lors du trimestre précédent, il réduit néanmoins ses dépenses d'exploitation de plus de 2 %. Ce gain d'efficacité donne des bénéfices plus élevés et de meilleurs rendements des capitaux employés et de l'avoir. De plus, la marge bénéficiaire du secteur continue d'être plus que deux fois supérieure à celle enregistrée pour l'ensemble de l'économie.

L'actif des entreprises de transmission des télécommunications progresse près de deux fois plus rapidement que le passif. L'augmentation de l'actif est due à un plus grand nombre de comptes-clients, à un accroissement des recettes, ainsi qu'à la valeur à la hausse des investissements de portefeuille. Le passif plus élevé résulte de l'augmentation du nombre de comptes créditeurs pour le commerce, ainsi que d'emprunts plus importants.

Bien que les recettes comme les dépenses d'exploitation des radiodiffuseurs montent en flèche à des taux identiques de 6 % ce trimestre, cette hausse a peu d'effet sur les bénéfices d'exploitation ou sur la marge bénéficiaire. La marge bénéficiaire de ce secteur demeure d'ailleurs supérieure à celle enregistrée pour l'ensemble de l'économie. De plus, les bénéfices nets des radiodiffuseurs passent de 20 millions de dollars à 520 millions ce trimestre, en raison de gains plus élevés réalisés sous forme de dividendes et de dépenses fiscales moins importantes. En outre, l'actif et le passif continuent d'augmenter rapidement dans le secteur de la radiodiffusion. Ces augmentations sont dues respectivement à des investissements dans des filiales et à des prêts obtenus de filiales. L'avoir du secteur augmente également de façon marquée ce trimestre en raison de bénéfices non répartis plus élevés.

Le secteur des services postaux et de messagerie voit ses recettes augmenter de façon marquée pour un troisième trimestre consécutif. Toutefois, parce que les dépenses d'exploitation augmentent plus rapidement que les recettes, la rentabilité du secteur diminue. Ainsi, la marge bénéficiaire de 4,75 % est bien inférieure à celle enregistrée pour l'ensemble de l'économie. Le secteur voit également diminuer son actif et son passif ce trimestre. L'actif diminue en raison de la baisse du nombre de comptes-clients et de l'augmentation des recettes, tandis que le passif recule en raison d'emprunts moins importants et d'une baisse des prêts et des comptes relatifs à des filiales établies à l'extérieur du Canada.

Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,101	2,018	2,096	1,986	1,974	2,037	2,083	2,204	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,825	1,802	1,882	1,724	1,736	1,914	1,819	1,934	Dépenses d'exploitation
Operating profit	276	216	214	262	238	123	264	270	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-28	17	67	26	-42	-91	20	520	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	16,408	17,689	18,274	17,138	17,982	18,341	19,160	20,087	Actif
Liabilities	14,835	16,223	14,492	13,728	14,393	14,940	15,721	16,221	Passif
Equity	1,573	1,467	3,782	3,410	3,590	3,401	3,439	3,866	Avoir
Share capital	2,730	2,870	2,855	2,534	2,908	2,933	2,912	2,857	Capital-actions
Retained earnings	-2,095	-2,353	-26	-33	-246	-461	-445	16	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	10.7	-4.0	3.9	-5.2	-0.6	3.2	2.3	5.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	10.2	-1.3	4.4	-8.4	0.7	10.3	-5.0	6.3	Dépenses d'exploitation
Assets	0.9	7.8	3.3	-6.2	4.9	2.0	4.5	4.8	Actif
Liabilities	2.2	9.4	-10.7	-5.3	4.8	3.8	5.2	3.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.52	6.19	6.39	5.51	3.07	2.83	4.10	16.04	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-7.00	4.70	7.08	3.09	-4.72	-10.73	2.38	53.62	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.13	10.68	10.23	13.21	12.06	6.05	12.65	12.24	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	6.528	7.640	3.053	3.242	3.232	3.478	3.628	3.317	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.046	1.000	0.923	0.834	0.910	0.920	1.035	0.964	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.926	0.848	0.800	0.719	0.799	0.782	0.908	0.857	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	10.8	-4.2	3.6	-4.4	-1.6	1.8	1.1	4.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	6.0	3.8	3.5	6.6	5.5	-0.9	5.8	5.3	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Recettes d'exploitation

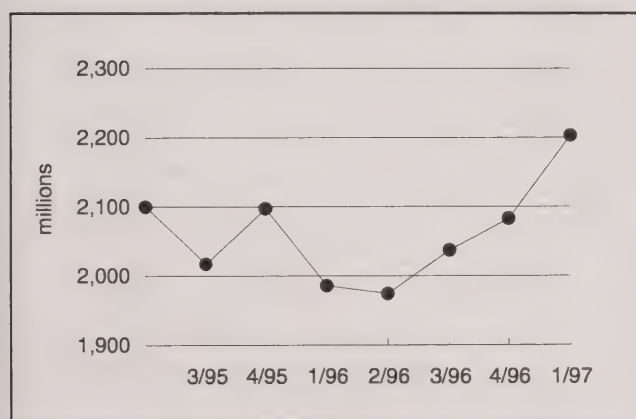


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Bénéfice d'exploitation

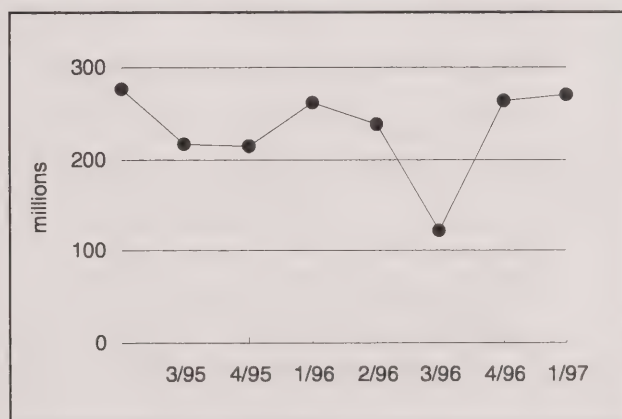


Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	4,617	4,718	4,897	4,919	5,110	5,369	5,490	5,485	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,877	3,981	4,134	4,019	4,205	4,467	4,574	4,470	Dépenses d'exploitation
Operating profit	740	737	763	900	905	902	916	1,015	Bénéfice d'exploitation
Net profit	176	206	206	335	306	315	333	373	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	40,402	40,822	41,130	40,618	41,560	41,679	42,015	43,047	Actif
Liabilities	24,479	24,961	25,409	24,915	25,497	25,577	26,166	26,522	Passif
Equity	15,923	15,861	15,721	15,703	16,063	16,101	15,849	16,526	Avoir
Share capital	11,559	11,610	11,663	11,560	10,833	10,874	10,664	11,071	Capital-actions
Retained earnings	3,066	2,951	2,758	2,812	3,939	3,936	3,877	4,151	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.1	2.2	3.8	0.4	3.9	5.1	2.3	-0.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.6	2.7	3.8	-2.8	4.6	6.2	2.4	-2.3	Dépenses d'exploitation
Assets	0.4	1.0	0.8	-1.2	2.3	0.3	0.8	2.5	Actif
Liabilities	1.7	2.0	1.8	-1.9	2.3	0.3	2.3	1.4	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.72	4.81	5.04	6.32	5.85	5.94	6.11	6.34	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.42	5.20	5.25	8.43	7.63	7.83	8.40	9.02	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	16.03	15.63	15.58	18.31	17.72	16.81	16.68	18.50	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.081	1.102	1.103	1.087	1.072	1.047	1.089	1.071	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.479	0.534	0.489	0.556	0.576	0.576	0.551	0.566	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.433	0.488	0.447	0.506	0.494	0.533	0.508	0.527	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.2	2.0	3.5	1.2	2.9	3.7	1.1	-1.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	8.9	8.7	8.8	11.7	11.1	9.9	9.9	11.6	Marge bénéficiaire

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Recettes d'exploitation

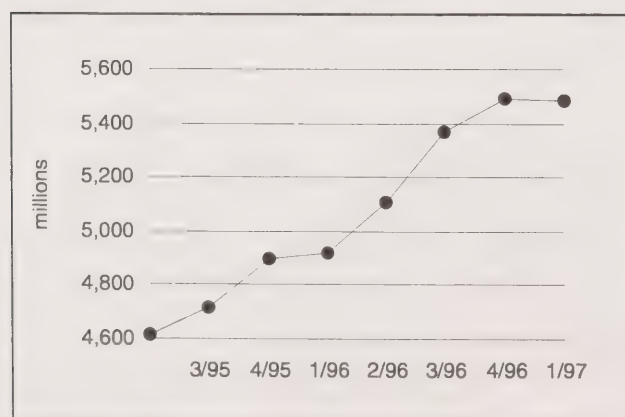


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Bénéfice d'exploitation

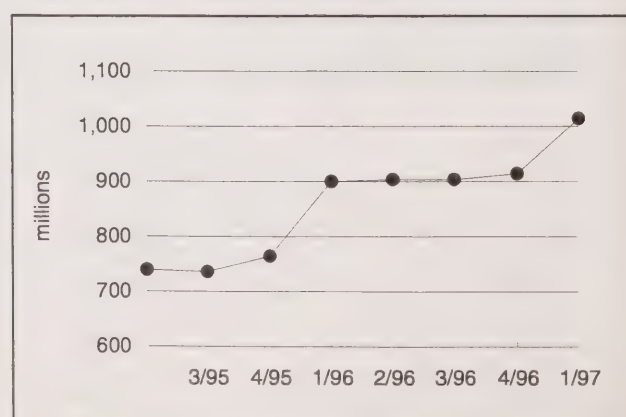


Table A4. Postal and courier services, financial statistics

Tableau A4. Services postaux et de messagerie, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
				millions					
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	638	643	664	681	691	717	749	785	Recettes d'exploitation
Operating expenses	604	616	628	641	645	669	697	748	Dépenses d'exploitation
Operating profit	34	27	36	40	46	48	52	37	Bénéfice d'exploitation
Net profit	15	13	16	23	33	32	33	22	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	855	874	921	908	916	942	1025	1011	Actif
Liabilities	649	655	685	659	634	629	660	638	Passif
Equity	207	220	236	249	282	313	365	373	Avoir
Share capital	234	238	239	238	238	245	265	258	Capital-actions
Retained earnings	-36	-28	-12	2	35	59	91	106	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-2.3	0.8	3.3	2.6	1.5	3.8	4.5	4.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-5.3	2.0	1.9	2.1	0.6	3.7	4.2	7.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-1.4	2.2	5.4	-1.4	0.9	2.8	8.8	-1.4	Actif
Liabilities	-3.9	0.9	4.6	-3.8	-3.8	-0.8	4.9	-3.3	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	14.78	12.66	14.11	17.86	23.04	21.11	20.16	13.82	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	28.59	24.05	27.63	37.62	46.18	40.95	35.62	23.37	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.27	4.20	5.43	5.86	6.61	6.72	7.00	4.75	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.988	1.999	1.895	1.712	1.433	1.291	1.166	1.099	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.365	1.540	1.599	1.512	1.547	1.589	1.651	1.690	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.302	1.478	1.538	1.451	1.487	1.530	1.589	1.625	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.2	0.6	3.0	3.4	0.5	2.4	3.3	3.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.8	-2.7	-1.3	-0.7	0.0	-0.2	0.2	-2.2	Marge bénéficiaire

Chart A13. Operating revenues

Graphique A13. Recettes d'exploitation

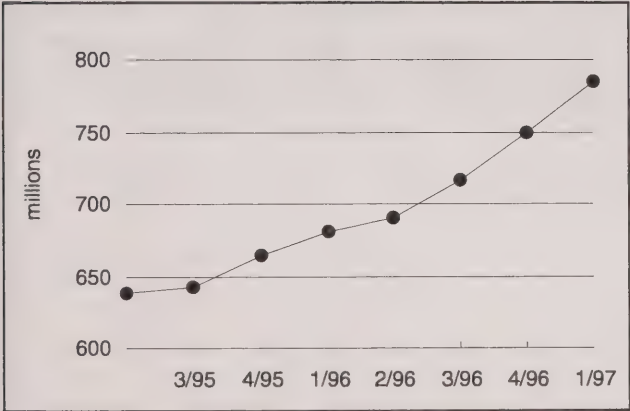
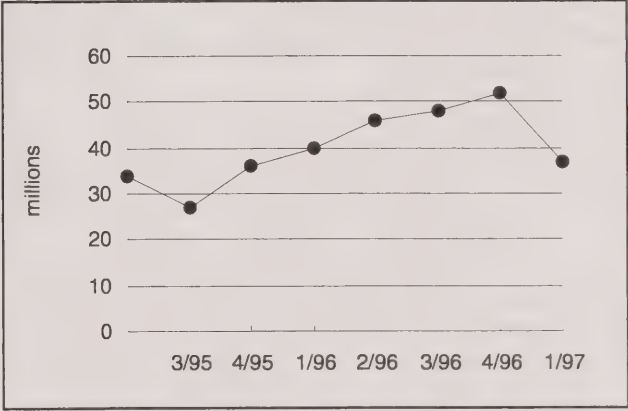


Chart A14. Operating profit

Graphique A14. Bénéfice d'exploitation



Communications, employment

Carriers and other telecommunication industries together with postal and courier services are the largest employers in the group. In the first quarter of 1997 they respectively accounted for 43% and 42% of the group's employment. For postal and courier services, this proportion substantially exceeds the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting; it accounted for only 15% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial presence. The overwhelming majority of jobs in the communications group (89%) are full-time. Self employment accounts for less than 5% of the group's total employment.

Overall employment in the communications group remained virtually unchanged this quarter from the reduced level of employment recorded in the fourth quarter of 1996. A marked increase in employment in the carriers and other telecommunications industry was almost negated by massive job losses in the broadcasting industry. Meanwhile, employment in the postal and courier services industry declined slightly this quarter.

The communications group employed 11% fewer people than it did at this time last year, the first quarter of 1996. Of the 37,000 jobs lost since then, 28,000 were full-time positions. Compared to this time last year, the group employs 10% fewer full-time workers, and 20% fewer part-time workers.

Since the first quarter of 1996, 13% of all jobs in the postal and courier services industry were shed. As well, during the year, employment in the broadcasting industry and the carriers and other telecommunications industry fell by 12% and 9% respectively.

Communications — emploi

Le secteur des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications et celui des services postaux et de messagerie sont les plus importants employeurs au sein du groupe. Pour le premier trimestre de 1997, ces secteurs représentent respectivement 43 % et 42 % des emplois du groupe. Dans le cas des services postaux et de messagerie, cette proportion excède largement la taille financière du secteur. C'est l'inverse qui est vrai dans le cas du secteur de la radiodiffusion; en effet, ce secteur ne représente que 15 % des emplois du groupe, ce qui contraste avec son importante présence financière. La vaste majorité des emplois du groupe des communications (89 %) sont des postes à plein temps. L'emploi autonome représente moins de 5 % du total des emplois du groupe.

Le taux d'emploi affiché par le groupe dans son ensemble demeure pratiquement inchangé ce trimestre par rapport au taux réduit qui avait été enregistré au quatrième trimestre de 1996. Une augmentation marquée de l'emploi dans le secteur des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications est presque annulée par des pertes massives d'emplois dans le secteur de la radiodiffusion. Par ailleurs, dans le secteur des services postaux et de messagerie, l'emploi diminue légèrement ce trimestre.

Le groupe des communications emploie 11 % de personnes de moins qu'à la même époque l'année dernière (premier trimestre de 1996). Sur les 37 000 emplois perdus depuis lors, 28 000 étaient des postes à plein temps. Par rapport à la même période de l'année dernière, le groupe emploie 10 % de moins de travailleurs à plein temps et 20 % de moins de travailleurs à temps partiel.

Depuis le premier trimestre de 1996, 13 % de tous les emplois du secteur des services postaux et de messagerie ont été supprimés. En outre, durant la même année, le niveau d'emploi dans les secteurs de la radiodiffusion et de la transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications a chuté de 12 % et 9 % respectivement.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
				thousands – milliers					
Employment									Emploi
Broadcasting	50	52	46	51	58	62	55	45	Diffusion
Carriers/other telecom.	145	146	148	138	135	130	112	125	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	135	138	138	139	143	131	123	121	Services postaux/messagers
Total	331	337	332	328	336	323	290	291	Total
Full-time	296	305	295	287	301	291	259	259	Plein temps
Part-time	35	32	38	40	35	33	31	32	Temps partiel
Analytical table - Tableau analytique									
	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	-3.8	10.6	-6.1	0.0	16.0	19.2	19.6	-11.8	Diffusion
Carriers/other telecom.	11.5	12.3	10.4	-0.7	-6.9	-11.0	-24.3	-9.4	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2.3	7.0	6.2	9.4	5.9	-5.1	-10.9	-12.9	Services postaux/messagers
Total	5.4	10.1	6.1	3.5	1.5	-4.2	-12.7	-11.3	Total
Full-time	5.3	13.0	7.3	2.5	1.7	-4.6	-12.2	-9.8	Plein temps
Part-time	6.1	-13.5	0.0	11.1	0.0	3.1	-18.4	-20.0	Temps partiel
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	3.6	9.0	5.3	2.2	0.3	-5.3	-14.0	-12.3	Total
Full-time	3.2	11.7	7.0	2.1	0.8	-3.4	-13.1	-10.5	Plein temps
Part-time	5.6	-14.1	-3.0	6.3	-2.7	-12.0	-21.4	-21.9	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment

Graphique A15. Emploi à plein temps

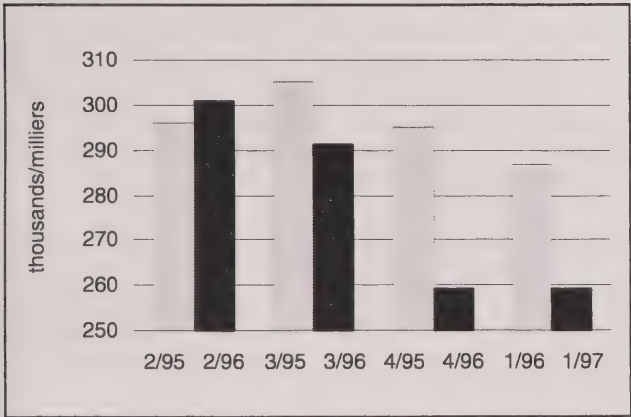
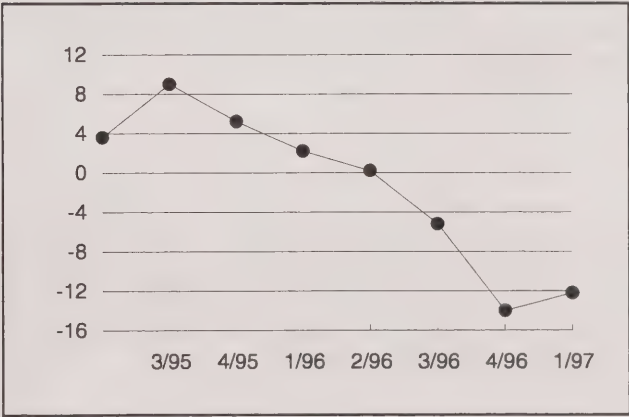


Chart A16. Comparative indicator, total

Graphique A16. Indicateur comparatif, total



Communications, salaries

Annual salaries differ within the communications group. The lowest salaries in the group are paid to employees in the postal and courier services industry. Salaries are one and one-half times higher in the carriers and other telecommunications industry. Yet, in 1993 salaries in broadcasting surpassed those in the carriers and other telecommunications industry, and have continued to grow at a faster rate since then.

Average annual salaries in the communications group rose by 1% this quarter to reach \$39,457. This growth was almost entirely due to a sizeable 2% salary increase in the carriers and other telecommunications industry. Salaries also rose this quarter, albeit marginally, in the broadcasting and the postal and courier services industry.

Nevertheless, looking at the longer term, the comparative indicator shows that in five of the last eight quarters average salary growth for the broad communications group has lagged behind salary growth in the overall economy. Indeed, over the entire two year period since the first quarter of 1995, while salaries in the overall economy increased by 4%, salaries for the postal and courier services industry rose by only 1%. The carriers and other telecommunications industry also lagged behind at 3%. Only employees in the broadcasting industry earned salary increases (6%) exceeding the average for the overall economy.

When the cost of living, as measured by the CPI, is factored in, changes in employee purchasing power can be gaged. For the first quarter of 1997 the only marked change in purchasing power was a 1.6% gain for those employed by the carriers and other telecommunication industry.

Over the past two years, again standardizing for cost of living increases, employees in the postal and courier services industry have seen their purchasing power decline by 2%. A very slight loss of purchasing power was also experienced by those employed by the couriers and other telecommunications industry. On the other hand, employees in the broadcasting industry enjoyed a 3% increase in their purchasing power.

Communications — rémunération

Le salaire annuel varie entre les secteurs du groupe des communications. Au sein du groupe, ce sont les employés du secteur des services postaux et de messagerie qui touchent les salaires les plus bas. Dans le secteur des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications, les salaires sont une fois et demie plus élevés. Cependant, en 1993, les salaires versés au sein du secteur de la radiodiffusion ont dépassé ceux du secteur des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries de télécommunications et continuent de grimper à un rythme plus élevé depuis lors.

Le salaire annuel moyen dans le groupe des communications augmente de 1 % ce trimestre et atteint 39 457 dollars. Cette progression est due presque entièrement à une augmentation considérable de 2 % des salaires dans le secteur des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications. La rémunération augmente également ce trimestre dans les secteurs de la radiodiffusion et des services postaux et de messagerie, bien que cette hausse soit minime.

En dépit de ces données, si l'on considère une longue période, l'indicateur comparatif montre qu'au cours de cinq des huit derniers trimestres, la croissance du salaire moyen pour l'ensemble du groupe des communications a été inférieure à celle enregistrée pour l'ensemble de l'économie. En effet, durant toute la période de deux ans qui a commencé le premier trimestre de 1995, l'augmentation de la rémunération dans le secteur des services postaux et de messagerie n'a été que de 1 %, alors que les salaires dans l'ensemble de l'économie ont augmenté de 4 %. L'augmentation a également été inférieure dans le secteur de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications, où elle a atteint 3 %. Seuls les employés du secteur de la radiodiffusion ont bénéficié d'une hausse des salaires (6 %) supérieure à la moyenne enregistrée pour l'ensemble de l'économie.

Lorsqu'on tient compte du coût de la vie, indiqué par l'IPC, on peut mesurer les variations du pouvoir d'achat des employés. Pour le premier trimestre de 1997, la seule variation importante du pouvoir d'achat a été un gain de 1,6 % pour les personnes travaillant dans le secteur de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications.

Au cours des deux dernières années, toujours en tenant compte des augmentations du coût de la vie, les employés du secteur des services postaux et de messagerie ont vu leur pouvoir d'achat diminuer de 2 %. Une très légère perte de pouvoir d'achat a également été subie par les employés des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications. En revanche, les employés du secteur de la radiodiffusion ont bénéficié d'une augmentation de 3 % de leur pouvoir d'achat.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, rémunération

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	dollars per year – dollars par année								
Salaried employees									Employés
Broadcasting	46,812	46,812	47,050	47,905	48,332	48,464	49,134	49,244	Diffusion
Carriers/other telecom.	44,049	44,464	44,098	43,733	45,152	46,201	44,677	45,627	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,731	29,827	29,953	29,949	29,938	29,934	29,992	30,172	Services postaux/messagerie
Total	38,986	39,004	38,749	38,513	39,059	39,732	39,053	39,457	Total
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	3.8	0.0	0.5	1.8	0.9	0.3	1.4	0.2	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.3	0.9	-0.8	-0.8	3.2	2.3	-3.3	2.1	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.3	0.3	0.4	-0.0	-0.0	-0.0	0.2	0.6	Services postaux/messagerie
Total	1.7	0.0	-0.7	-0.6	1.4	1.7	-1.7	1.0	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)
Broadcasting	0.5	-0.2	0.5	1.4	0.1	0.1	0.7	-0.3	Diffusion
Carriers/other telecom.	-1.1	0.7	-0.8	-1.3	2.5	2.2	-3.9	1.6	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.9	0.1	0.4	-0.5	-0.8	-0.2	-0.5	0.1	Services postaux/messagerie
Total	-0.6	-0.2	-0.7	-1.1	0.7	1.6	-2.4	0.5	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	0.2	-1.3	-0.2	-0.8	-0.4	0.3	-0.8	0.7	Total

Chart A17. Rate of change, CPI-adjusted, total

Graphique A17. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

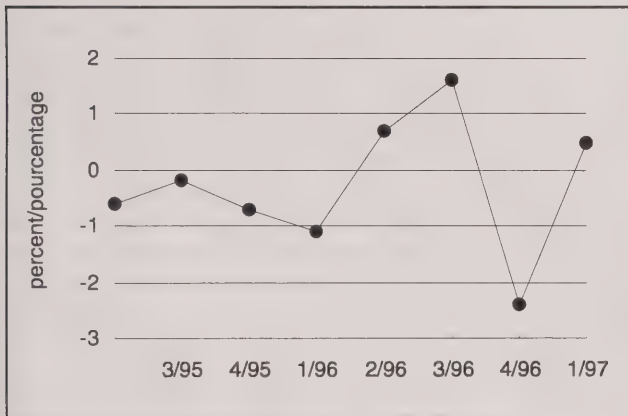
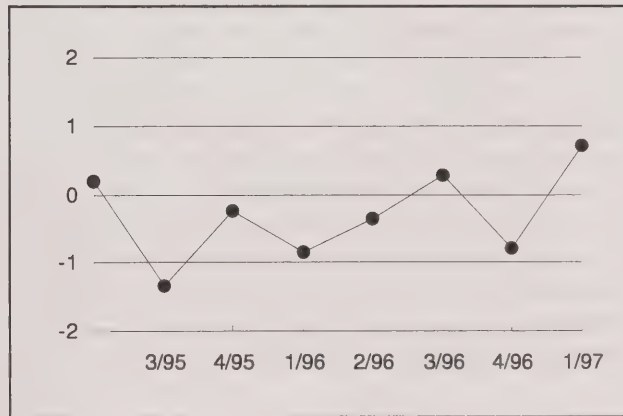


Chart A18. Comparative indicator

Graphique A18. Indicateur comparatif



Communications, GDP

Consistent with their financial size, the proportion of the carriers and other telecommunication industry in the group's GDP exceeds 80%. Naturally, the movements of this industry largely determine the movements of the group as a whole. The share of broadcasting in GDP is less than its share in the group's operating revenues, while the telecommunications carriers and postal and courier services industries have a greater share of the group's GDP than is suggested by their financial size. In the first quarter of 1997, broadcasting accounted for about 9%, while postal and courier services for 10% of the group's GDP.

Robust growth was again recorded in the communications group's output. The group's GDP growth rate of 2.4% for the first quarter of 1997 was three times as rapid as that for the economy as a whole. Strong growth was recorded for all three of the communications group's industries this quarter. Leading the way was the carriers and other telecommunication industry which grew by 2.6%, followed by the broadcasting industry (1.7%) and the postal and couriers services industry (1.6%). For the latter two industries, however, much of the output growth this quarter simply made up for ground that was lost in the fourth quarter of 1996.

The comparative indicator shows that for several consecutive quarters the communications group's output has grown more rapidly than output in the overall economy. Yet paradoxically, over the past two years, the GDP growth rate for the overall economy has exceeded that for both the broadcasting industry and the postal and courier services industry. The communications group's engine of growth, therefore, has almost entirely been the carriers and other telecommunications industry, which has seen its GDP grow by more than 18% in the last two years. This is not a new phenomenon - in the preceding two years the carriers and other telecommunications industry's output grew by 19%.

Communications — PIB

Conséquence logique de leur taille financière, la part des transmetteurs de télécommunications dépasse 80 % du PIB du secteur. Naturellement, les mouvements de cette branche influencent largement ceux de l'ensemble du secteur. La part de PIB qui revient à la radiodiffusion est inférieure à la part qui lui revient des recettes d'exploitation, les transmetteurs de télécommunications et les services postaux et de messagerie profitant d'une part de PIB disproportionnée par rapport à leur taille financière. Au premier trimestre de 1997, la radiodiffusion représentait environ 9 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 10 % du PIB de ce secteur d'activité.

La production du groupe des communications enregistre de nouveau une forte croissance. Le taux de croissance du PIB pour le groupe (2,4 %) au cours du premier trimestre 1997 a été trois fois plus rapide que celui enregistré pour l'ensemble de l'économie. Une forte croissance est enregistrée ce trimestre dans les trois secteurs du groupe. Le secteur de la transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications affiche la croissance la plus forte, avec un taux de 2,4 %, suivi du secteur de la radiodiffusion (1,7 %) et du secteur des services postaux et de messagerie (1,6 %). Dans le cas de ces deux derniers secteurs, cependant, la majeure partie de l'augmentation de la production de ce trimestre ne fait que rattraper le terrain perdu durant le quatrième trimestre de 1996.

L'indicateur comparatif montre que pour plusieurs trimestres consécutifs, la production du groupe des communications a connu une croissance plus rapide que la production dans l'ensemble de l'économie. Pourtant, ce qui est paradoxal, au cours des deux dernières années, le taux de croissance du PIB pour l'économie en général a excédé aussi bien celui du secteur de la radiodiffusion que celui du secteur des services postaux et de messagerie. La croissance du groupe de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications est donc due presque entièrement au secteur de la transmission de télécommunications, qui a vu son PIB s'accroître de plus de 18 % durant les deux dernières années. Il ne s'agit pas d'un phénomène nouveau : en effet, au cours des deux années antérieures, la production de ce secteur avait augmenté de 19 %.

Table A7. Communications, GDP at factor cost, 1986 dollars

Tableau A7. Communications, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
				millions					
Value added									Valeur ajoutée
Broadcasting	2,140	2,124	2,147	2,138	2,141	2,175	2,158	2,194	Diffusion
Carriers/other telecom.	17,911	18,208	18,962	19,179	19,484	19,913	20,407	20,930	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,518	2,515	2,460	2,467	2,479	2,524	2,491	2,532	Services postaux/messagerie
Total	22,570	22,848	23,569	23,784	24,104	24,612	25,056	25,656	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	0.2	-0.7	1.1	-0.4	0.1	1.6	-0.8	1.7	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.4	1.7	4.1	1.1	1.6	2.2	2.5	2.6	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.9	-0.1	-2.2	0.3	0.5	1.8	-1.3	1.6	Services postaux/messagerie
Total	1.0	1.2	3.2	0.9	1.3	2.1	1.8	2.4	Total
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Broadcasting	0.5	-1.1	0.9	-0.8	-0.4	0.8	-1.7	0.9	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.7	1.3	4.0	0.7	1.1	1.4	1.5	1.8	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.6	-0.4	-2.3	-0.1	-0.0	1.0	-2.2	0.9	Services postaux/messagerie
Total	1.3	0.9	3.0	0.5	0.8	1.3	0.9	1.6	Total

Chart A19. Rates of change, total

Graphique A19. Taux de variation, total

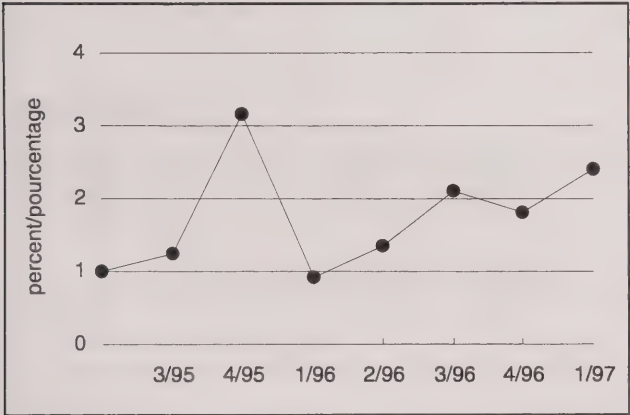
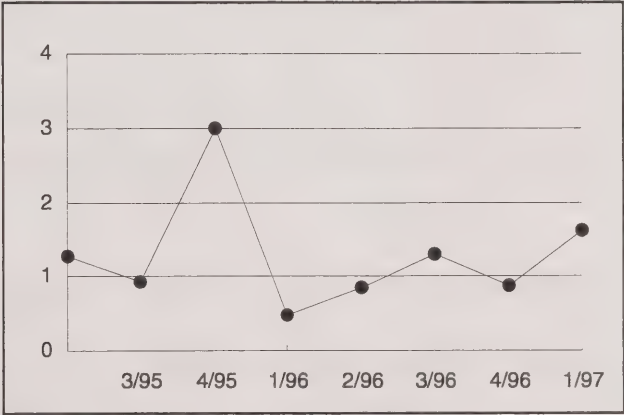
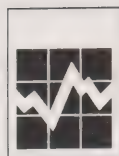


Chart A20. Comparative indicator, total

Graphique A20. Indicateur comparatif, total





Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

**B. Finance, Insurance and
Real Estate**

**B. Finances, assurances et services
immobiliers**

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

**Standard Industrial Classification for Companies and
Enterprises (SIC-C)**

**Classification type des industries pour compagnies et
entreprises (CTI-C)**

Finance and Insurance

Finances et assurances

- Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (601, 602, 605, 609)
- Trust Companies (603)
- Credit Unions (604)
- Consumer and Business Financing Intermediarie (61)
- Life Insurers (631)
- Property, Casualty and Other Insurers (6322, 6327, 6329, 633)
- Other Financial Intermediaries (6229, 64)

- Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (601, 602, 605, 609)
- Sociétés de fiducie (603)
- Caisses d'épargne et de crédit (604)
- Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises (61)
- Assureurs-vie (631)
- Assureurs-biens et risques divers (6322, 6327, 6329, 633)
- Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Real Estate

Services immobiliers

- Real Estate Operators, Agents and Brokers (4021, 4022, 4321, 4322)

- Exploitation immobilière, agents et courtiers (4021, 4022, 4321, 4322)

**Standard Industrial Classification for Establishments
(SIC-E)**

**Classification type des industries pour établissements
(CTI-E)**

- Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (701, 702, 709)
- Trust Companies and Deposit-Accepting Mortgage Companies (703, 704)
- Credit Unions (705)
- Insurance (73)
- Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)
- Real Estate Operators (except Developers) (75)
- Insurance and Real Estate Agents (76)

- Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (701, 702, 709)
- Sociétés de fiducie et sociétés de prêt hypothécaire des dépôts (703, 704)
- Caisses d'épargne et de crédit (705)
- Assurances (73)
- Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)
- Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)
- Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights — 1st Quarter 1997

- Output for the finance, insurance and real estate group did not grow in the first quarter of 1997, after having increased in *each* of the previous four quarters. Although the GDP for banks and other deposit-accepting institutions grew by nearly 3%, this was almost entirely offset by a decline in the output of other financial intermediaries.
- Employment in the group declined for the third consecutive quarter, this time by 4,000 jobs. The jobs lost this quarter were all full-time positions. Meanwhile the number of part-time jobs remained unchanged. Although employment did rise by 3,000 for banks and other deposit-accepting institutions, and by 5,000 in the insurance and real estate agents industry, this was more than offset by job losses in other industries — particularly those for real estate operators and for other financial intermediaries.
- Average annual salaries in the finance, insurance and real estate group rose by 1% this quarter to reach \$41,509. In five of the last six quarters salaries for the group have risen faster than salaries in the economy overall.
- The finance and insurance group experienced a 3% decline in both its operating revenues and expenses, and continued to grow more profitable. The group's profit margin sustained its long-term gradual climb, reaching almost 17% this quarter, more than twice as high as figures recorded back in 1992. Although the profit margin rose this quarter, there were lower returns on both capital and equity. As well, the debt to equity ratio rose markedly to reach its highest level in several years. Also, the group's assets and liabilities increased this quarter, as they have in every quarter over the past few years.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↓	3.0%
Operating expenses	↓	3.0%
Profit margin*		17.0%
Assets	↑	1.9%
Liabilities	↑	1.9%
Employment**	↓	0.6%
Salaries	↑	1.2%
GDP		0.0%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Finances et assurances

Faits saillants — 1^{er} trimestre 1997

- La production du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers n'a pas augmenté au cours du premier trimestre de 1997, après avoir connu une progression durant chacun des quatre trimestres précédents. Bien que la part du PIB des banques et autres institutions de dépôts ait augmenté de près de 3 %, cette progression a été presque entièrement neutralisée par une baisse de la production des autres intermédiaires financiers.
- Le niveau d'emploi dans ce groupe diminue pour un troisième semestre d'affilée, cette fois il a diminué de 4 000 emplois. Les emplois perdus ce trimestre étaient des emplois à temps plein. Le nombre d'emplois à temps partiel est demeuré inchangé. Bien que le niveau d'emploi ait progressé de 3 000 postes dans le cas des banques et des autres institutions de dépôts, et de 5 000 postes dans les secteurs de l'assurance et des agents immobiliers, cette progression a été plus que neutralisée par des pertes d'emplois dans d'autres secteurs, notamment ceux des exploitants immobiliers et des autres intermédiaires financiers.
- Le salaire annuel moyen dans le groupe des finances, des assurances et de l'immobilier augmente de 1 % ce trimestre et atteint 41 509 dollars. Au cours de cinq des six derniers trimestres, la rémunération dans ce groupe a augmenté plus rapidement que dans l'ensemble de l'économie.
- La rentabilité du groupe des finances et des assurances continue d'augmenter malgré une baisse de 3 % dans les recettes et dans les dépenses d'exploitation. La marge bénéficiaire du groupe poursuit sa progression graduelle à long terme et atteint près de 17 % ce trimestre, soit près du double du résultat enregistré en 1992. Cependant, bien que la marge bénéficiaire soit à la hausse au cours de ce trimestre, le rendement des immobilisations et de l'avoir diminue. En outre, le ratio de la dette à l'avoir augmente de façon marquée et atteint son plus haut niveau depuis plusieurs années. L'actif et le passif du groupe augmentent également ce trimestre, comme cela a été le cas chaque trimestre au cours des dernières années.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↓	3,0 %
Dépenses d'exploitation	↓	3,0 %
Marge bénéficiaire*		17,0 %
Actif	↑	1,9 %
Passif	↑	1,9 %
Emploi**	↓	0,6 %
Rémunération	↑	1,2 %
PIB		0,0 %

* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Finance and Insurance

Chart B1. Assets
Graphique B1. Actif

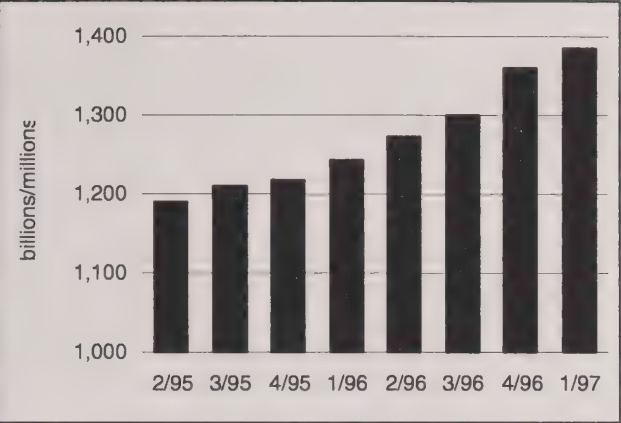


Chart B3. Operating profits
Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

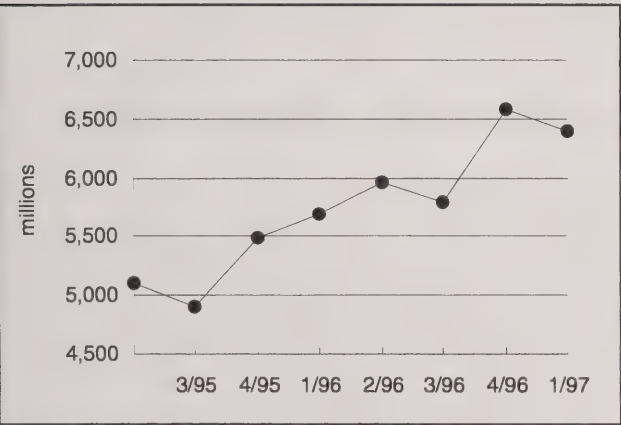
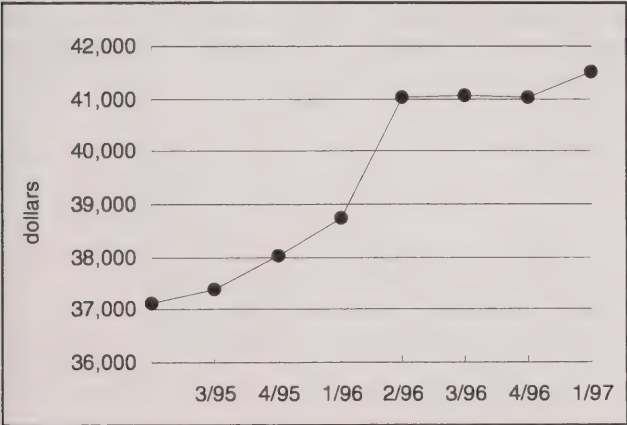


Chart B5. Salaries
Graphique B5. Rémunération



See definitions and concepts at the end of publication

Finances et assurances

Chart B2. Operating revenues
Graphique B2. Recettes d'exploitation

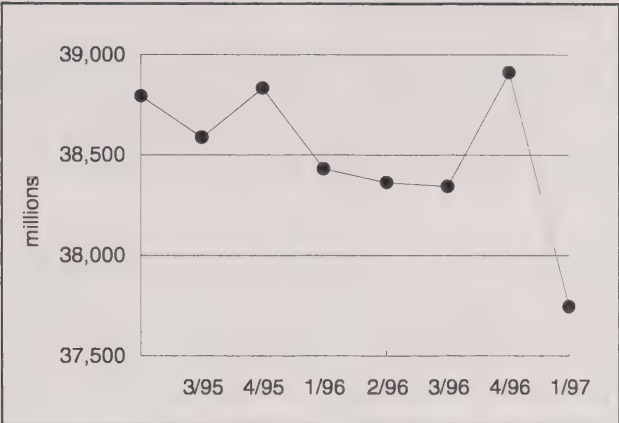


Chart B4. Employment
Graphique B4. Emploi

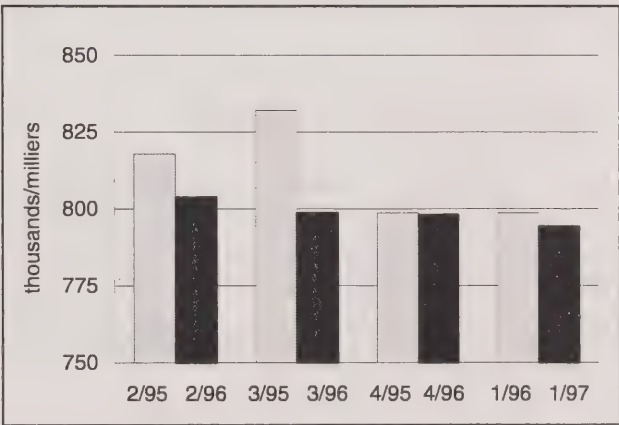
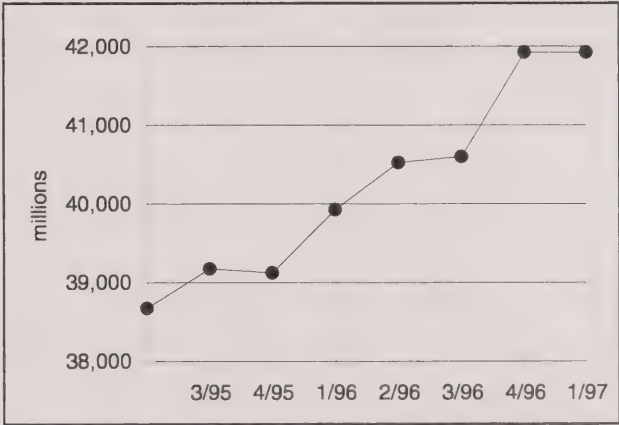


Chart B6. GDP
Graphique B6. PIB



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Finance and Insurance, financial statistics

Operating revenues and expenses for the broad group of finance and insurance industries each fell by 3% this quarter. The decline primarily emanated from chartered banks and other deposit-accepting institutions, life insurers and other financial intermediaries.

The finance and insurance group continues to grow more profitable. The group's profit margin continued its long-term gradual climb, reaching almost 17% this quarter, more than twice as high as the profit margins it had recorded back in 1992.

The group's assets and liabilities increased in value this quarter, as they have in every quarter over the past few years. Much of the asset growth arose from increases in non-mortgage loans. On the liability side the major contributor was an increase in the value of term deposits.

Although the group's profit margin rose this quarter, there were lower returns on both capital and equity. As well, the debt to equity ratio rose markedly to reach its highest level in several years.

Real Estate, financial statistics

Operating revenues for real estate operators, agents and brokers fell this quarter following robust growth in the last quarter of 1996. With operating expenses concurrently on the rise, industry profits were affected; operating and net profits dropped, along the returns on both capital and equity. However, unlike in most of 1995 and 1996, the industry did manage to turn a profit this quarter.

For the second straight quarter there was a decline in the group's assets and liabilities, both of which have been in gradual decline since 1993. As well, the industry's debt to equity ratio reached its highest level in the last seven quarters.

Finances et assurances — statistiques financières

Les recettes et les dépenses d'exploitation de l'ensemble du groupe des finances et des assurances diminuent toutes de 3 % ce trimestre. Cette baisse touche principalement les banques à charte et les autres institutions de dépôts, les assureurs-vie et les autres intermédiaires financiers.

La rentabilité du groupe des finances et des assurances continue d'augmenter. La marge bénéficiaire du groupe poursuit sa progression graduelle à long terme et atteint près de 17 % ce trimestre, soit près du double du résultat enregistré en 1992.

La valeur de l'actif et du passif du groupe augmente également, comme cela a été le cas chaque trimestre au cours des dernières années. La majeure partie de la croissance de l'actif est attribuable à des augmentations du nombre de prêts non hypothécaires. Le facteur principal de l'accroissement du passif est l'augmentation de la valeur des dépôts à terme.

Bien que la marge bénéficiaire du groupe augmente ce trimestre, le rendement des capitaux employés et de l'avoir est à la baisse. En outre, le ratio de la dette à l'avoir augmente de façon marquée et atteint son plus haut niveau depuis plusieurs années.

Services immobiliers — statistiques financières

Les recettes d'exploitation des agents, courtiers et exploitants immobiliers diminuent ce trimestre après une forte croissance au cours du dernier trimestre de 1996. La hausse simultanée des dépenses d'exploitation a une incidence sur les bénéfices. Ainsi, les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets diminuent, tout comme le rendement des capitaux employés et de l'avoir. Cependant, à la différence de ce qui s'est passé au cours de la majorité des trimestres de 1995 et 1996, le secteur réussit à réaliser un bénéfice ce trimestre.

Pour le deuxième trimestre consécutif, l'actif et le passif du groupe sont à la baisse, ce qui poursuit un fléchissement graduel qui a commencé en 1993. En outre, le ratio de la dette à l'avoir du secteur atteint son plus haut niveau depuis sept trimestres.

Table B1. Finance and insurance,
financial statistics

Tableau B1. Finances et assurances,
statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
				millions					
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	38,793	38,589	38,838	38,427	38,359	38,346	38,911	37,743	Recettes d'exploitation
Operating expenses	33,693	33,685	33,346	32,743	32,399	32,546	32,327	31,345	Dépenses d'exploitation
Operating profit	5,100	4,904	5,492	5,684	5,960	5,800	6,584	6,398	Bénéfice d'exploitation
Net profit	2,147	1,803	2,343	2,377	2,389	2,319	3,073	2,519	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,188,624	1,210,412	1,216,553	1,243,088	1,273,489	1,301,006	1,359,060	1,384,814	Actif
Liabilities	1,071,768	1,092,874	1,097,778	1,122,121	1,149,403	1,175,485	1,232,801	1,256,811	Passif
Equity	116,857	117,538	118,776	120,967	124,086	125,521	126,260	128,003	Avoir
Share capital	53,251	52,621	52,625	52,632	53,898	53,596	52,713	53,312	Capital-actions
Retained earnings	58,118	59,257	60,770	63,232	64,979	66,636	68,145	69,441	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	5.7	-0.5	0.6	-1.1	-0.2	-0.0	1.5	-3.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.9	-0.0	-1.0	-1.8	-1.1	0.5	-0.7	-3.0	Dépenses d'exploitation
Assets	1.5	1.8	0.5	2.2	2.4	2.2	4.5	1.9	Actif
Liabilities	1.5	2.0	0.4	2.2	2.4	2.3	4.9	1.9	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.69	6.04	7.08	7.11	6.96	6.80	7.90	6.91	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.35	6.16	7.91	7.88	7.72	7.39	9.74	7.87	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.15	12.71	14.14	14.79	15.54	15.13	16.92	16.95	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.835	0.843	0.827	0.847	0.851	0.850	0.886	0.939	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	5.8	-0.7	0.3	-0.3	-1.2	-1.4	0.3	-4.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	6.1	5.8	7.4	8.2	8.9	8.2	10.1	10.0	Marge bénéficiaire

Chart B7. Profit margin
Graphique B7. Marge bénéficiaire

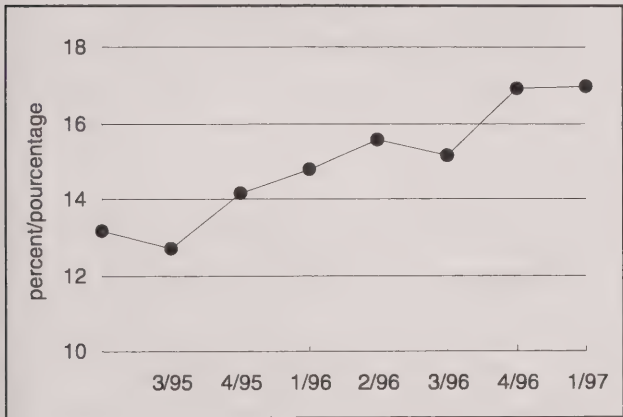
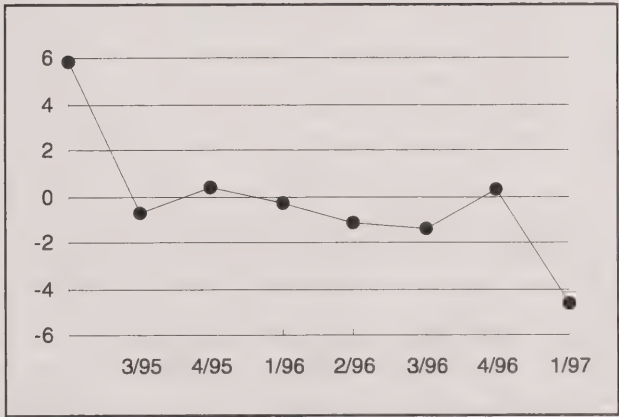
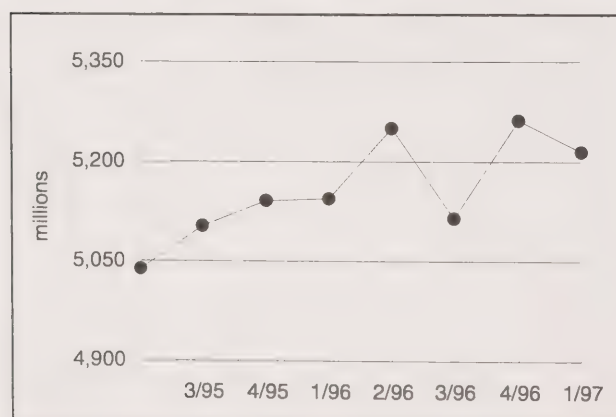
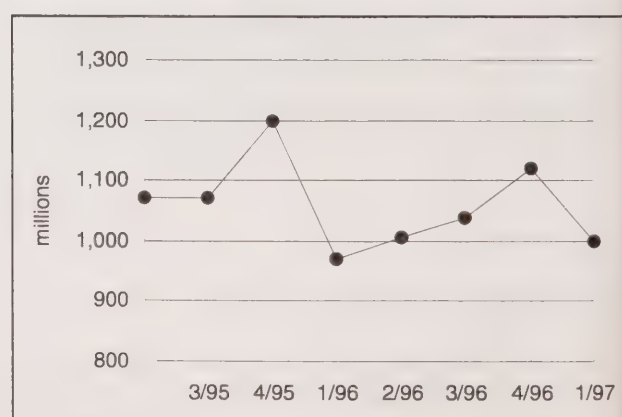


Chart B8. Comparative indicator, operating revenues
Graphique B8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



**Table B2. Real estate, agents and operators
brokers, financial statistics****Tableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers,
statistiques financières**

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,038	5,104	5,140	5,144	5,249	5,114	5,262	5,215	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,968	4,034	3,942	4,175	4,242	4,077	4,143	4,217	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,070	1,070	1,198	969	1,007	1,037	1,119	998	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-189	-213	-177	-86	-121	-7	227	60	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	95,125	95,033	93,738	91,554	90,898	91,088	90,591	89,024	Actif
Liabilities	83,888	78,712	78,186	76,256	76,170	76,785	76,292	75,464	Passif
Equity	11,231	16,315	15,546	15,298	14,728	14,303	14,299	13,560	Avoir
Share capital	14,647	14,945	15,062	15,120	14,902	14,927	15,238	14,831	Capital-actions
Retained earnings	-6,707	-2,286	-3,198	-3,172	-3,519	-3,977	-4,292	-4,666	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-3.7	1.3	0.7	0.1	2.0	-2.6	2.9	-0.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-4.1	1.7	-2.3	5.9	1.6	-3.9	1.6	1.8	Dépenses d'exploitation
Assets	-1.0	-0.1	-1.4	-2.3	-0.7	0.2	-0.5	-1.7	Actif
Liabilities	-0.8	-6.2	-0.7	-2.5	-0.1	0.8	-0.6	-1.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.36	3.12	2.74	3.12	2.83	3.13	4.87	3.75	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-6.72	-5.22	-4.55	-2.26	-3.30	-0.19	6.34	1.76	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	21.24	20.98	23.31	18.85	19.18	20.27	21.27	19.15	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	6.479	4.295	4.467	4.400	4.544	4.695	4.652	4.818	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-3.6	1.1	0.4	0.9	1.0	-4.0	1.7	-2.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	14.1	14.1	16.5	12.3	12.6	13.3	14.4	12.2	Marge bénéficiaire

Chart B9. Operating revenues**Graphique B9. Recettes d'exploitation****Chart B10. Operating profit****Graphique B10. Bénéfice d'exploitation**

Finance and Insurance, industrial detail

Chartered banks and other deposit-accepting institutions account for more than half of total assets and more than one-third of operating revenues of the broad finance and insurance group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for 22% of the group's operating revenues and 13% of its assets.

Although operating revenues for chartered banks and other deposit-accepting institutions fell 2% this quarter, operating expenses declined by 3%. Thus, operating profits rose for the sixth consecutive quarter to reach \$3.2 billion. The industry's profit margin (22%) continues to significantly outpace the economy average (7%). However, higher income taxes and other non-operating expenses dampened net profits, and the returns on both capital and equity.

Assets and liabilities rose at comparable 2% rates this quarter after soaring by over 9% in the fourth quarter of 1996. For the latest quarter, much of the asset increase arose from the higher values of residential mortgage loans and of non-mortgage loans to Canadian corporations. Liabilities grew primarily because of growth in the value of term deposits. Although the industry's debt to equity ratio was unchanged from last quarter, it remained high relative to those levels recorded for recent years.

Trust companies enjoyed a profitable first quarter, because their operating revenues soared by 28% while their operating expenses declined slightly. The industry's operating profits nearly tripled while net profits almost doubled. As a result, the industry doubled its profit margin and its returns on both capital and equity. Most of the operating revenue increase came from sales of securities and other assets. However, this led to a decline in industry assets, particularly in Government of Canada treasury bills. Meanwhile, the industry's capital ratio declined this quarter while its debt to equity ratio remained unchanged after having soared in the fourth quarter of 1996.

For credit unions, although operating revenues remained stable this quarter, operating expenses rose slightly and nudged profits downwards. The industry witnessed a small decline in its profit margin and its returns on both capital and equity. Nevertheless, the industry's profit margin of 13% continues to easily exceed the overall economy average. Industry assets and liabilities concurrently grew 1% in the quarter. A major reason for the growth of assets was an increase in loans to local credit unions. Meanwhile, liabilities rose partly because of higher non-chequing deposits. As well,

Finances et assurances — résultats détaillés

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt représentent plus de la moitié de l'ensemble de l'actif et plus du tiers des recettes d'exploitation de l'ensemble du groupe des finances et des assurances. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, représente 22 % des recettes d'exploitation du groupe et 13 % de son actif.

Bien que les recettes d'exploitation des banques à charte et des autres institutions de dépôts diminuent de 2 % ce trimestre, les dépenses d'exploitation baissent de 3 %. Ainsi, les bénéfices d'exploitation augmentent pour le sixième trimestre d'affilée et atteignent 3,2 milliards de dollars. La marge bénéficiaire du secteur (22 %) se maintient bien au-dessus de la moyenne enregistrée pour l'ensemble de l'économie (7 %). Cependant, des impôts sur le revenu et des dépenses hors exploitation plus élevés réduisent les bénéfices nets ainsi que le rendement des capitaux employés et de l'avoir.

L'actif et le passif augmentent à peu près au même taux (2 %) ce trimestre après avoir fait un bond de plus de 9 % au cours du quatrième trimestre de 1996. Ce trimestre, l'accroissement de l'actif est dû en grande partie à la valeur plus élevée des prêts hypothécaires résidentiels et des prêts non hypothécaires accordés aux sociétés canadiennes. Le passif s'est accru principalement en raison de l'augmentation de la valeur des dépôts à terme. Bien que le ratio de la dette à l'avoir du secteur soit inchangé par rapport au trimestre précédent, il demeure élevé comparativement aux valeurs qui ont été enregistrées au cours des dernières années.

Les sociétés de fiducie connaissent un premier trimestre rentable puisque leurs recettes d'exploitation font un bond de 28 % tandis que leurs dépenses d'exploitation diminuent légèrement. Les bénéfices d'exploitation du secteur ont presque triplé tandis que les bénéfices nets ont presque doublé. Par conséquent, le secteur double sa marge de profit et le rendement qu'il obtient des capitaux employés et de l'avoir. La majeure partie de l'accroissement des recettes d'exploitation est attribuable à la vente de titres et d'autres éléments d'actif. Toutefois, cela entraîne une diminution de l'actif du secteur, notamment en ce qui a trait aux bons du Trésor du gouvernement canadien. Par ailleurs, le ratio du rendement des capitaux employés fléchit ce trimestre, tandis que le ratio de la dette à l'avoir demeure inchangé après avoir monté en flèche au cours du quatrième trimestre de 1996.

Quant aux caisses d'épargne et de crédit, bien que leurs recettes d'exploitation demeurent stables ce trimestre, leurs dépenses d'exploitation augmentent légèrement, réduisant ainsi les bénéfices. Le secteur connaît une légère baisse de sa marge bénéficiaire et du rendement des capitaux employés et de l'avoir. Malgré cela, la marge bénéficiaire du secteur (13 %) continue d'excéder facilement la moyenne enregistrée pour l'ensemble de l'économie. L'actif et le passif du secteur ont progressé simultanément de 1 % ce trimestre. Une des principales raisons de l'augmentation de l'actif est l'accroissement du nombre de

the industry's debt to equity and working capital ratios worsened slightly this quarter.

The consumer and business financing intermediaries industry saw significant growth in both its operating revenues and expenses this quarter. Although the operating and net profits remained virtually unchanged, the return on capital and profit margin fell slightly. The return on equity, however, rose this quarter because of reduced reliance on share capital financing. The value of industry assets soared by 10% this quarter, primarily because of increases in loans and advances to affiliates in Canada and more commercial loans to wholesalers. Liabilities rose at an even faster rate due to the issuance of more bonds and debentures and because of more loans from affiliates in Canada. These factors, combined with less reliance on share capital financing, caused the industry's debt to equity ratio to reach its highest level since mid-1994.

For life insurers, although operating revenues dropped sharply in the quarter, operating expenses fell even more. This led to a \$160 million increase in operating profits and the industry's highest profit margin in several years. Contributing to this success was the industry's lowest claims to premium ratio in at least five years. However, higher income taxes, fewer of which were deferred, dampened the industry's net profit along with its returns on both equity and capital. Industry leverage, as measured by the debt to equity ratio, was unchanged. Nor was there any marked change in the composition or value of industry assets and liabilities.

For the property and casualty insurance industry, a 5% drop in operating revenues, combined with a 6% increase in operating expenses, caused profits to fall sharply. The industry's profit margin and rates of return dipped to their lowest levels in at least two years. The industry recorded slight increases this quarter in assets, liabilities and its claims to premiums ratio. For the third straight quarter, the industry's debt to equity ratio was unchanged.

This quarter was also less profitable for the other financial intermediaries industry. Although operating expenses fell, operating revenues plummeted by even more, leading to the industry's first net loss in at least five years. In turn, the profitability ratios also declined sharply. There was a marked increase in industry assets and liabilities due to more accounts receivable and accounts payable respectively. As well, the industry's debt to equity ratio inched back up to its highest level since the first quarter of 1996.

prêts accordés à des caisses d'épargne et de crédit locales. Par ailleurs, l'augmentation du passif est due en partie à l'accroissement du nombre de comptes d'épargne véritable. En outre, les ratios de l'endettement et du fonds de roulement empiront légèrement ce trimestre.

Le secteur des intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises voit les recettes et les dépenses d'exploitation augmenter de manière significative ce trimestre. Bien que les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets demeurent pratiquement inchangés, le rendement des capitaux employés et la marge bénéficiaire ont fléchi légèrement. En revanche, le rendement de l'avoir augmente ce trimestre en raison d'une moindre dépendance du financement par capital-actions. La valeur de l'actif du secteur fait un bond de 10 % ce trimestre, principalement grâce à l'augmentation du nombre de prêts et d'avances accordés à des filiales au Canada et au plus grand nombre de prêts commerciaux consentis aux grossistes. Le passif a augmenté à un rythme encore plus rapide en raison de l'émission d'un plus grand nombre d'obligations et de débentures, et aussi parce qu'on a emprunté davantage auprès de filiales au Canada. Tous ces facteurs, ainsi que la réduction du financement par capital-actions, font que le ratio de la dette à l'avoir du secteur atteint sa valeur la plus élevée depuis le milieu de 1994.

Dans le cas des assureurs-vie, les dépenses d'exploitation baissent encore plus, même si les recettes d'exploitation diminuent de façon marquée ce trimestre. Cette situation donne une augmentation de 160 millions de dollars des bénéfices d'exploitation et la plus forte marge bénéficiaire du secteur depuis plusieurs années. Cette réussite est attribuable en partie au ratio des demandes de règlement aux primes, qui est le plus bas depuis au moins cinq ans. Cependant, des impôts sur le revenu plus élevés, dont le paiement a été moins différé, a réduit le bénéfice net du secteur ainsi que le rendement de l'avoir et des capitaux employés. L'effet de levier du secteur, indiqué par le ratio de la dette à l'avoir, demeure inchangé. Il n'y a pas non plus de changement marqué dans la composition ou la valeur de l'actif et du passif du secteur.

Dans le secteur des assurances de biens et des assurances de risques divers, une baisse de 5 % des recettes d'exploitation, doublée d'une augmentation de 6 % des dépenses d'exploitation, entraîne une diminution importante des bénéfices. La marge bénéficiaire et les taux de rendement du secteur chutent à leur niveau le plus bas depuis au moins deux ans. Le secteur affiche ce trimestre une légère hausse de l'actif, du passif et du ratio des demandes de règlement aux primes. Pour le troisième trimestre d'affilée, le ratio de la dette à l'avoir du secteur demeure inchangé.

Ce trimestre présente également une moindre rentabilité pour le secteur des autres intermédiaires financiers. Bien que les dépenses d'exploitation soient à la baisse, les recettes d'exploitation chutent encore davantage et contribuent à la première perte nette du secteur depuis au moins cinq ans. D'ailleurs, les ratios de rentabilité fléchissent également de façon marquée. On observe aussi une augmentation importante de l'actif et du passif du secteur, en raison d'un plus grand nombre de comptes-clients et de comptes créditeurs respectivement. En outre, le ratio de la dette à l'avoir du secteur est revenu petit à petit à sa plus haute valeur depuis le premier trimestre de 1996.

Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics**Tableau B3. Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts, statistiques financières**

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	14,566	14,670	14,708	15,045	15,019	14,687	14,946	14,655	Recettes d'exploitation
Operating expenses	12,284	12,290	12,364	12,181	12,125	11,752	11,839	11,461	Dépenses d'exploitation
Operating profit	2,282	2,380	2,344	2,864	2,894	2,935	3,107	3,194	Bénéfice d'exploitation
Net profit	950	850	847	1,133	1,015	1,088	1,227	1,088	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	667,181	680,040	693,973	713,065	727,490	743,464	810,938	824,685	Actif
Liabilities	623,934	636,460	649,913	668,270	681,961	697,472	764,220	776,671	Passif
Equity	43,247	43,580	44,060	44,794	45,529	45,992	46,718	48,015	Avoir
Share capital	24,544	24,201	24,009	24,298	24,319	24,015	23,792	24,453	Capital-actions
Retained earnings	18,112	18,776	19,469	19,902	20,583	21,353	22,313	22,937	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	12.9	0.7	0.3	2.3	-0.2	-2.2	1.8	-1.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	12.6	0.0	0.6	-1.5	-0.5	-3.1	0.7	-3.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.3	1.9	2.0	2.8	2.0	2.2	9.1	1.7	Actif
Liabilities	1.2	2.0	2.1	2.8	2.0	2.3	9.6	1.6	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.96	8.67	8.88	10.17	9.89	10.02	10.42	9.86	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.79	7.81	7.69	10.12	8.92	9.47	10.51	9.06	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.67	16.22	15.94	19.04	19.27	19.98	20.79	21.80	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.498	0.501	0.477	0.538	0.578	0.584	0.643	0.642	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.427	15.604	15.751	15.919	15.979	16.165	17.358	17.176	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	13.0	0.5	-0.0	3.1	-1.2	-3.6	0.6	-3.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	8.6	9.3	9.2	12.4	12.7	13.0	14.0	14.9	Marge bénéficiaire

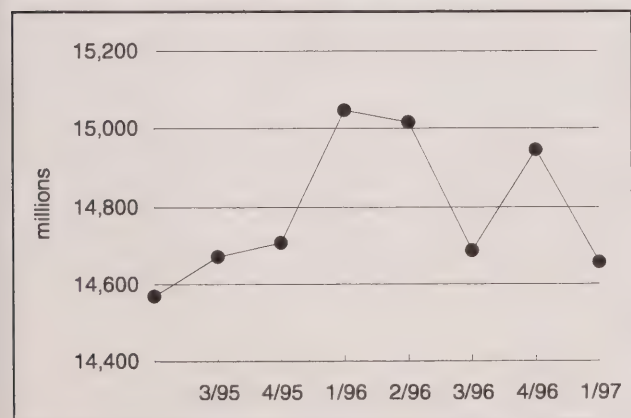
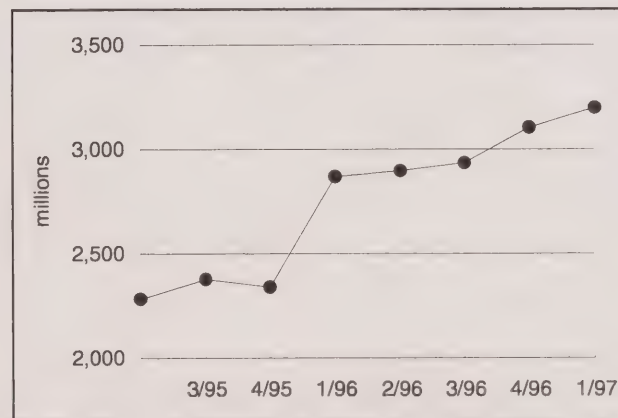
Chart B11. Operating revenues**Graphique B11. Recettes d'exploitation****Chart B12. Operating profit****Graphique B12. Bénéfice d'exploitation**

Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,694	1,654	1,601	1,509	1,473	1,460	1,384	1,770	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,588	1,817	1,362	1,404	1,329	1,248	1,167	1,162	Dépenses d'exploitation
Operating profit	106	-163	239	105	144	212	217	608	Bénéfice d'exploitation
Net profit	21	-270	148	28	68	99	157	311	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	72,090	71,090	67,777	67,823	67,378	66,991	68,795	67,554	Actif
Liabilities	68,795	67,992	64,862	64,920	64,437	63,957	65,783	64,515	Passif
Equity	3,294	3,098	2,915	2,902	2,941	3,034	3,011	3,039	Avoir
Share capital	2,861	2,740	2,319	2,166	2,152	2,164	2,160	2,208	Capital-actions
Retained earnings	386	161	555	695	749	829	813	755	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.1	-2.4	-3.2	-5.7	-2.4	-0.9	-5.2	27.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.3	14.4	-25.0	3.1	-5.3	-6.1	-6.5	-0.4	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	-1.4	-4.7	0.1	-0.7	-0.6	2.7	-1.8	Actif
Liabilities	0.6	-1.2	-4.6	0.1	-0.7	-0.7	2.9	-1.9	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.59	-20.02	14.89	3.48	6.16	8.38	10.87	23.75	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	2.49	-34.86	20.34	3.82	9.20	13.09	20.82	41.00	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	3.60	6.25	-9.87	6.98	9.80	14.52	15.65	34.36	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.534	0.571	0.630	0.874	0.835	0.846	1.171	1.193	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	21.883	22.950	23.250	23.369	22.909	22.082	22.845	22.232	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.2	-2.6	-3.5	-4.9	-3.4	-2.3	-6.4	26.3	Recettes d'exploitation
Profit margin	-3.5	-0.7	-16.6	0.4	3.2	7.6	8.8	27.4	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Recettes d'exploitation

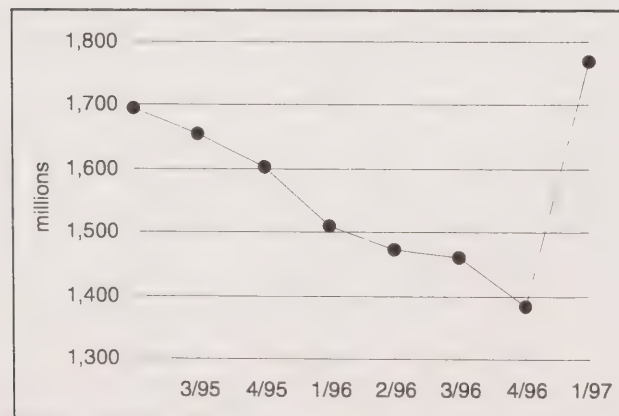


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Bénéfice d'exploitation

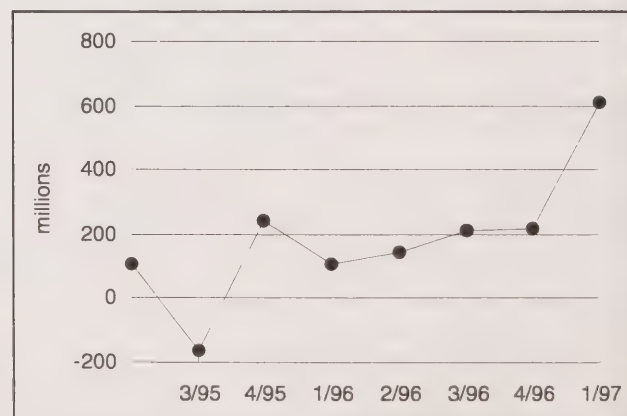


Table B5. Credit unions, financial statistics

Tableau B5. Caisse d'épargne et de crédit, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,840	2,753	2,824	2,738	2,636	2,597	2,593	2,590	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,472	2,435	2,504	2,427	2,334	2,307	2,249	2,258	Dépenses d'exploitation
Operating profit	368	318	320	311	302	290	344	332	Bénéfice d'exploitation
Net profit	197	169	168	158	158	149	216	186	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	122,284	123,432	124,409	126,423	129,503	129,794	130,897	132,400	Actif
Liabilities	114,690	115,781	116,682	118,752	121,763	121,868	122,829	124,002	Passif
Equity	7,593	7,651	7,727	7,671	7,741	7,925	8,069	8,398	Avoir
Share capital	3,088	3,027	3,048	2,903	2,932	2,954	3,032	3,157	Capital-actions
Retained earnings	4,503	4,621	4,676	4,766	4,807	4,969	5,034	5,239	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	5.9	-3.1	2.6	-3.0	-3.7	-1.5	-0.2	-0.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	6.1	-1.5	2.8	-3.1	-3.8	-1.2	-2.5	0.4	Dépenses d'exploitation
Assets	1.8	0.9	0.8	1.6	2.4	0.2	0.8	1.1	Actif
Liabilities	1.8	1.0	0.8	1.8	2.5	0.1	0.8	1.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.97	8.01	7.84	7.59	7.59	6.66	8.01	6.88	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	10.37	8.93	8.69	8.22	8.17	7.50	10.71	8.85	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	12.96	11.56	11.35	11.36	11.44	11.19	13.27	12.82	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.679	0.744	0.782	0.798	0.720	0.813	0.891	0.944	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	16.104	16.133	16.100	16.481	16.730	16.377	16.223	15.766	Ratio du capital
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	6.0	-3.3	2.3	-2.2	-4.7	-2.9	-1.4	-1.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	5.9	4.6	4.6	4.8	4.8	4.2	6.4	5.9	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation

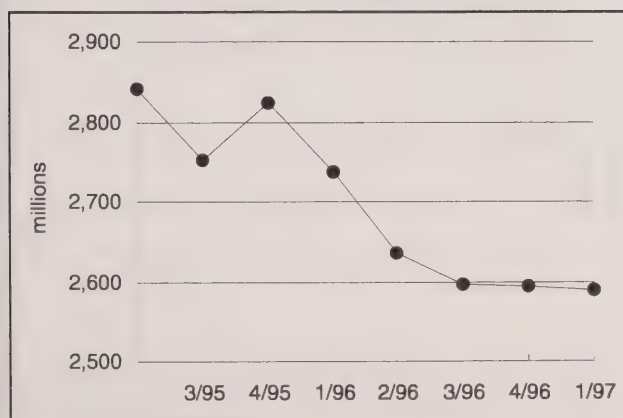


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Bénéfice d'exploitation

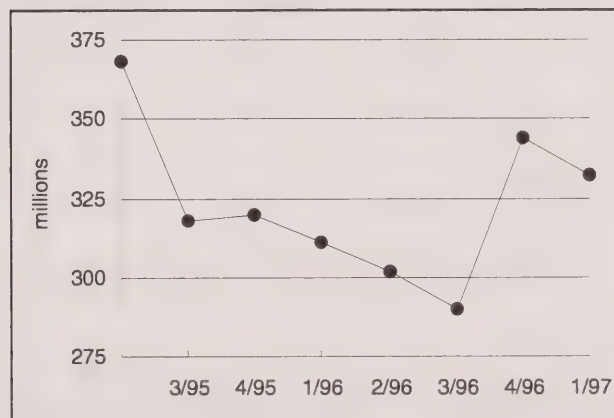
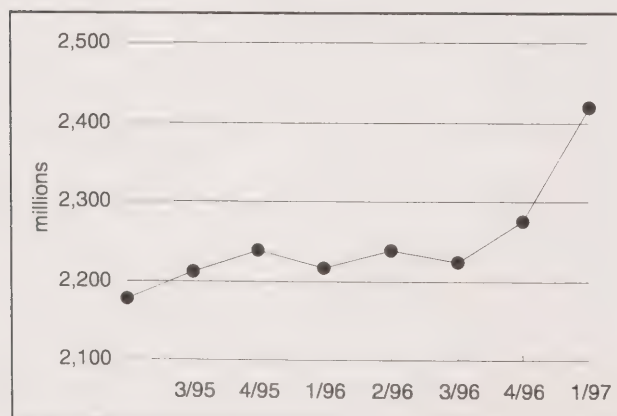


Table B6. Consumer and business financing intermediaries, financial statistics**Tableau B6. Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises, statistiques financières**

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,177	2,210	2,238	2,215	2,239	2,223	2,276	2,419	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,217	1,210	1,231	1,269	1,280	1,284	1,320	1,462	Dépenses d'exploitation
Operating profit	960	1,000	1,007	946	959	939	956	957	Bénéfice d'exploitation
Net profit	216	267	259	213	258	233	286	285	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	68,195	68,520	70,550	69,375	72,988	72,474	74,747	82,051	Actif
Liabilities	55,069	55,126	56,616	54,053	56,383	55,626	58,292	66,217	Passif
Equity	13,127	13,394	13,934	15,322	16,605	16,848	16,455	15,834	Avoir
Share capital	10,931	11,003	11,510	11,522	12,566	12,608	12,123	11,600	Capital-actions
Retained earnings	429	542	664	2,332	2,421	2,545	2,484	2,660	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.1	1.5	1.3	-1.0	1.1	-0.7	2.4	6.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.0	-0.6	1.7	3.1	0.9	0.3	2.8	10.8	Dépenses d'exploitation
Assets	3.2	0.5	3.0	-1.7	5.2	-0.7	3.1	9.8	Actif
Liabilities	4.7	0.1	2.7	-4.5	4.3	-1.3	4.8	13.6	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.29	5.40	5.25	5.26	4.58	4.59	4.66	4.32	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	6.58	7.97	7.44	5.56	6.22	5.52	6.96	7.20	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	44.09	45.28	45.01	42.69	42.84	42.26	42.00	39.55	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	3.671	3.586	3.541	3.209	3.079	2.972	3.202	3.693	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.2	1.3	1.0	-0.2	0.1	-2.1	1.2	4.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	37.0	38.4	38.2	36.1	36.2	35.3	35.2	32.6	Marge bénéficiaire

Chart B17. Operating revenues

Graphique B17. Recettes d'exploitation

**Chart B18. Operating profit**

Graphique B18. Bénéfice d'exploitation

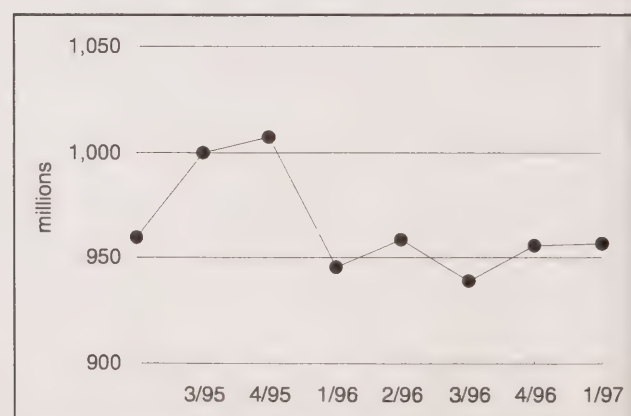


Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,681	9,190	9,257	8,744	8,725	9,080	9,163	8,277	Recettes d'exploitation
Operating expenses	9,177	8,737	8,547	8,188	8,120	8,472	8,612	7,566	Dépenses d'exploitation
Operating profit	504	453	710	556	605	608	551	711	Bénéfice d'exploitation
Net profit	277	259	488	346	348	339	426	381	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	164,610	166,619	168,210	168,253	169,561	172,682	173,420	174,005	Actif
Liabilities	138,978	140,572	141,439	141,334	142,124	144,616	144,755	144,718	Passif
Equity	25,631	26,047	26,771	26,919	27,437	28,066	28,665	29,287	Avoir
Share capital	2,194	2,203	2,198	2,240	2,237	2,243	2,246	2,251	Capital-actions
Retained earnings	22,778	23,203	23,948	23,926	24,460	25,077	25,662	26,278	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.1	-5.1	0.7	-5.5	-0.2	4.1	0.9	-9.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-6.2	-4.8	-2.2	-4.2	-0.8	4.3	1.7	-12.1	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	1.2	1.0	0.0	0.8	1.8	0.4	0.3	Actif
Liabilities	0.7	1.1	0.6	-0.1	0.6	1.8	0.1	-0.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.24	3.89	6.84	4.96	4.91	4.62	5.68	5.02	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.32	3.97	7.29	5.14	5.08	4.83	5.94	5.20	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.20	4.93	7.66	6.36	6.94	6.70	6.02	8.59	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.175	0.190	0.178	0.185	0.189	0.226	0.186	0.187	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.672	0.689	0.665	0.684	0.699	0.678	0.670	0.622	Ratio des sinistres aux primes
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.0	-5.3	0.4	-4.7	-1.2	2.7	-0.3	-11.3	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.9	-2.0	0.9	-0.2	0.3	-0.2	-0.8	1.7	Marge bénéficiaire

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Recettes d'exploitation

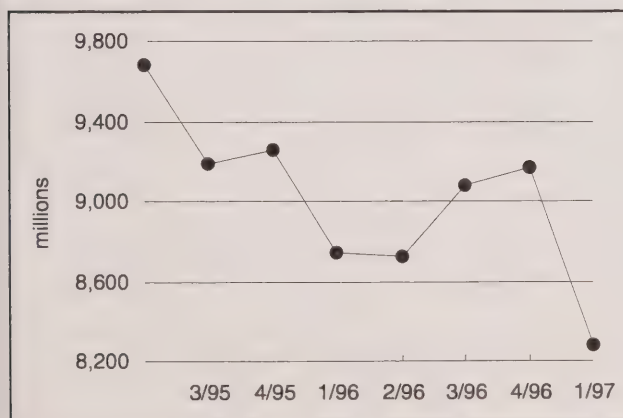


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Bénéfice d'exploitation

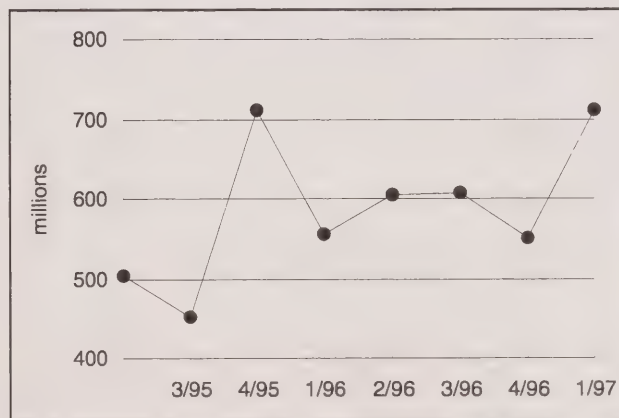
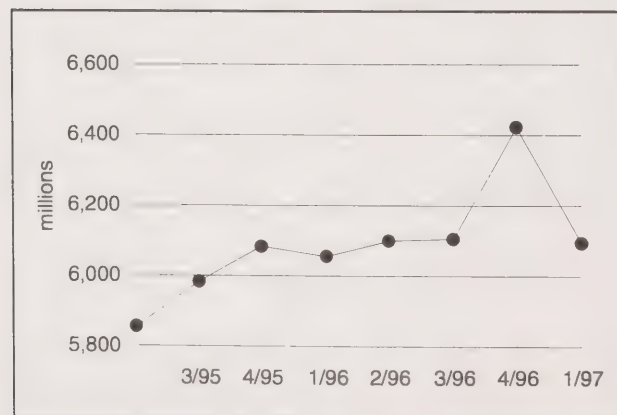


Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics**Tableau B8. Assureurs-biens et risques divers, statistiques financières**

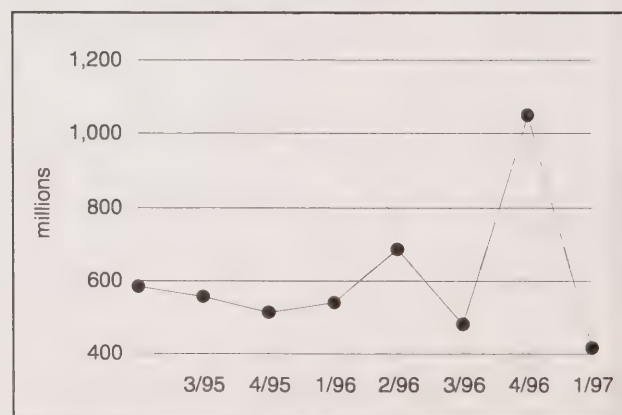
	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,858	5,981	6,085	6,056	6,102	6,107	6,420	6,095	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,277	5,425	5,572	5,519	5,416	5,625	5,371	5,681	Dépenses d'exploitation
Operating profit	581	556	513	537	686	482	1,049	414	Bénéfice d'exploitation
Net profit	401	407	322	353	421	339	692	272	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	44,999	45,564	45,933	45,384	47,288	47,937	53,167	53,718	Actif
Liabilities	31,315	31,666	32,155	31,491	32,898	33,365	38,141	38,567	Passif
Equity	13,684	13,898	13,777	13,893	14,390	14,572	15,027	15,151	Avoir
Share capital	3,000	2,985	3,088	3,036	3,058	3,059	3,091	3,126	Capital-actions
Retained earnings	9,833	10,066	9,835	10,074	10,551	10,734	11,153	11,231	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.6	2.1	1.7	-0.5	0.8	0.1	5.1	-5.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.9	2.8	2.7	-1.0	-1.9	3.9	-4.5	5.8	Dépenses d'exploitation
Assets	4.3	1.3	0.8	-1.2	4.2	1.4	10.9	1.0	Actif
Liabilities	4.9	1.1	1.5	-2.1	4.5	1.4	14.3	1.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	10.84	10.95	8.79	9.62	11.07	8.86	17.26	7.00	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	11.72	11.72	9.37	10.16	11.71	9.30	18.43	7.19	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	9.93	9.31	8.43	8.87	11.25	7.90	16.34	6.80	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.134	0.125	0.125	0.122	0.116	0.114	0.115	0.116	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.691	0.742	0.790	0.772	0.678	0.754	0.716	0.735	Ratio des sinistres aux primes
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.7	1.9	1.4	0.3	-0.2	-1.3	3.9	-6.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	2.8	2.4	1.7	2.3	4.6	1.0	9.5	-0.1	Marge bénéficiaire

Chart B21. Operating revenues

Graphique B21. Recettes d'exploitation

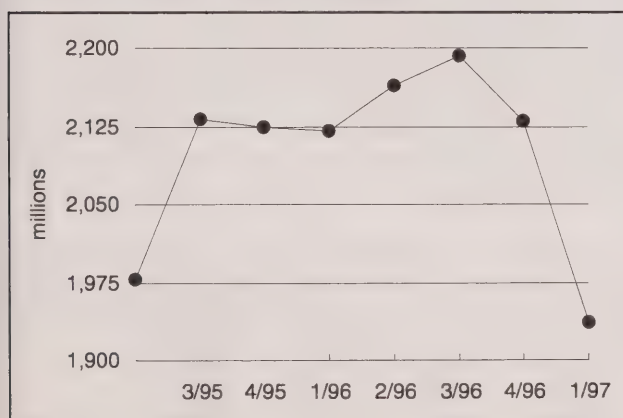
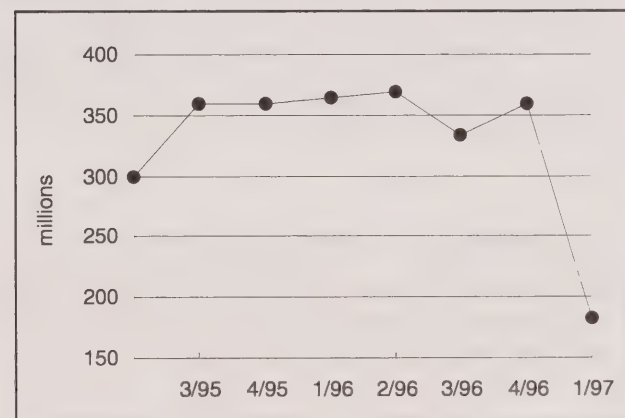
**Chart B22. Operating profit**

Graphique B22. Bénéfice d'exploitation



**Table B9. Other financial intermediaries,
financial statistics****Tableau B9. Autres intermédiaires financiers,
statistiques financières**

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,977	2,132	2,125	2,120	2,164	2,193	2,130	1,936	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,677	1,773	1,766	1,755	1,795	1,860	1,770	1,753	Dépenses d'exploitation
Operating profit	300	359	359	365	369	333	360	183	Bénéfice d'exploitation
Net profit	86	121	111	147	120	72	69	-3	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	49,266	55,147	45,702	52,765	59,281	67,664	47,096	50,401	Actif
Liabilities	38,985	45,276	36,111	43,301	49,837	58,580	38,781	42,122	Passif
Equity	10,280	9,871	9,591	9,465	9,444	9,085	8,315	8,280	Avoir
Share capital	6,634	6,464	6,454	6,467	6,634	6,554	6,268	6,518	Capital-actions
Retained earnings	2,077	1,887	1,623	1,537	1,406	1,131	687	342	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.9	7.8	-0.3	-0.2	2.1	1.3	-2.9	-9.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-11.9	5.7	-0.4	-0.6	2.3	3.6	-4.8	-1.0	Dépenses d'exploitation
Assets	3.1	11.9	-17.1	15.5	12.3	14.1	-30.4	7.0	Actif
Liabilities	3.7	16.1	-20.2	19.9	15.1	17.5	-33.8	8.6	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.48	4.27	4.24	5.00	4.71	4.52	4.44	2.70	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	3.34	5.08	4.82	6.42	5.27	3.19	3.31	-0.26	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.16	16.84	16.92	17.21	17.05	15.20	16.92	9.44	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.428	1.538	1.412	1.474	1.418	1.404	1.374	1.463	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.0	7.6	-0.6	0.6	1.1	-0.1	-4.1	-10.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	8.1	9.9	10.2	10.6	10.4	8.3	10.1	2.5	Marge bénéficiaire

Chart B23. Operating revenues**Graphique B23. Recettes d'exploitation****Chart B24. Operating profit****Graphique B24. Bénéfice d'exploitation**

Finance, Insurance and Real Estate, employment

More than a quarter of the finance, insurance and real estate group's employment is concentrated in banks and other deposit-accepting institutions. Insurance and real estate agents employ almost 20% of the workers in the group, while the insurance and the real estate operators industries are employers to 18% and 14% of the group's workers, respectively. About 84% of the group's jobs are full-time. Moreover, 14% of all those employed in this industry group are self-employed.

The number of people employed in the finance, insurance and real estate group declined for the third consecutive quarter. The group provided 4,000 fewer jobs this quarter. Although employment did expand by 3,000 for banks and other deposit accepting institutions, and by 5,000 in the insurance and real estate agents industry, this was more than offset by job losses in other industries — particularly for real estate operators and for the other financial intermediaries industries.

The finance, insurance and real estate group's 4,000 lost jobs this quarter were all full-time positions. Meanwhile the number of part-time jobs remains the same as in the fourth quarter of 1996.

If we instead compare this quarter to the first quarter of 1996, the finance, insurance and real estate group overall has lost 8,000 full-time positions, while generating only 3,000 part-time jobs. Compared to this time last year, the group therefore employs 5,000 fewer people overall. Since the first quarter of 1996, heavy job losses were reported for the real estate developers industry (20,000 jobs lost) and the other financial intermediaries industry (10,000 jobs lost). These losses were softened by employment increases of 16,000 and 11,000 respectively for the real estate operators industry and the insurance industry.

Self-employment for the group rose sharply this quarter. This has become increasingly common, as 16% of those employed in the group are self-employed. By contrast, two years ago, only 12% were self-employed.

Finances, assurances et services immobiliers — emploi

Plus d'un quart des emplois du secteur des finances, des assurances et des services immobiliers sont concentrés dans les banques et dans les autres institutions de dépôts. Les agents d'assurance et immobiliers représentent environ 20 % des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs de sociétés d'assurance et des exploitants de sociétés immobilières emploient respectivement 18 % et 14 % de l'effectif de cette branche. Environ 84 % de ces emplois sont à plein temps. En outre, 14 % de tous les emplois de ce groupe sont des emplois autonomes.

Le nombre de personnes travaillant dans le secteur des finances, des assurances et des services immobiliers diminue pour le troisième trimestre consécutif. Dans l'ensemble, le groupe compte ce trimestre 4 000 emplois de moins. Bien qu'il y ait une augmentation de 3 000 emplois dans le secteur des banques et des autres institutions de dépôts, et 5 000 emplois de plus dans le secteur des assurances et des services immobiliers, ces hausses sont plus que neutralisées par des pertes d'emplois dans d'autres secteurs, notamment ceux des exploitants immobiliers et des autres intermédiaires financiers.

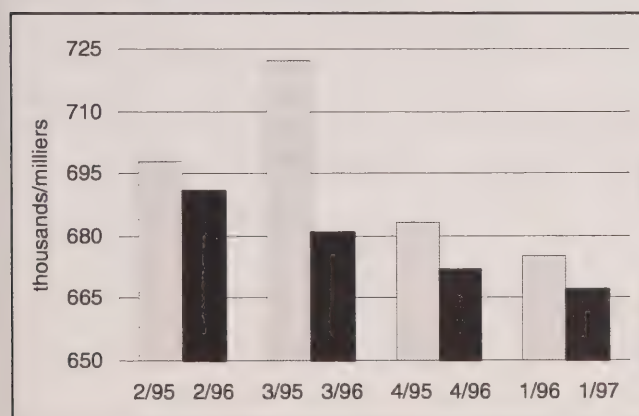
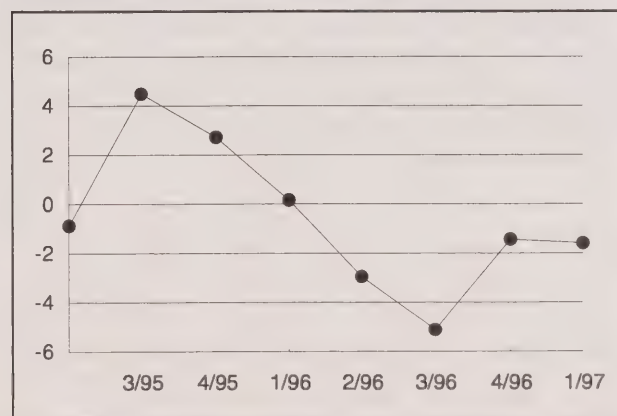
Les 4 000 emplois perdus ce trimestre par le groupe des finances, des assurances et des services immobiliers étaient des postes à plein temps. Quant au nombre d'emplois à temps partiel, il demeure inchangé par rapport au quatrième trimestre de 1996.

Si l'on compare le présent trimestre au premier trimestre de 1996, le groupe des finances, des assurances et des services immobiliers a perdu au total 8 000 emplois à plein temps et créé seulement 3 000 emplois à temps partiel. Par rapport à la même époque de l'année dernière, le groupe emploie donc dans l'ensemble 5 000 personnes de moins. Depuis le premier trimestre de 1996, des pertes d'emplois importantes ont été signalées dans le secteur des promoteurs immobiliers (20 000 emplois perdus) et dans le secteur des autres intermédiaires financiers (10 000 emplois perdus). Ces pertes ont été quelque peu atténuées par la création de 16 000 et 11 000 emplois respectivement dans les secteurs des exploitants immobiliers et des assurances.

L'emploi autonome augmente de façon marquée au sein du groupe ce trimestre. Ce type d'emploi devient de plus en plus courant, puisqu'il concerne 16 % des employés du groupe. Il y a deux ans, cette proportion n'était que de 12 %.

Table B10. Finance, insurance and real estate, employment**Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, emploi**

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	thousands – milliers								
Employment									Emploi
Banks and other	245	238	217	225	218	228	238	241	Banques et autres
Trust/mortgage	23	30	27	19	18	16	19	19	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	47	54	51	58	56	51	51	50	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	148	155	145	132	138	147	144	143	Assurances
Other financial	86	87	80	83	89	84	75	73	Autres interm. financiers
Real estate operators	117	123	129	131	128	120	117	111	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	152	147	150	151	157	154	152	157	Agences (assur./immob.)
Total	818	832	799	799	804	799	798	794	Total
Full-time	698	722	683	675	691	681	672	667	Plein temps
Part-time	121	111	117	124	113	117	127	127	Temps partiel
Self employment	99	103	112	107	111	111	115	128	Travail autonome
	Analytical table - Tableau analytique								
	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	10.4	7.7	-6.1	-5.9	-11.0	-4.2	9.7	7.1	Banques et autres
Trust/mortgage	9.5	66.7	28.6	-9.5	-21.7	-46.7	-29.6	0.0	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-26.6	-1.8	13.3	38.1	19.1	-5.6	0.0	-13.8	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	2.1	14.0	8.2	-7.0	-6.8	-5.2	-0.7	8.3	Assurances
Other financial	3.6	3.6	-11.1	-4.6	3.5	-3.4	-6.3	-12.0	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.7	4.2	15.2	14.9	9.4	-2.4	-9.3	-15.3	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	-3.2	-5.8	7.1	7.1	3.3	4.8	1.3	4.0	Agences (assur./immob.)
Total	1.0	5.6	3.5	1.5	-1.7	-4.0	-0.1	-0.6	Total
Full-time	0.9	7.0	3.6	1.0	-1.0	-5.7	-1.6	-1.2	Plein temps
Part-time	1.7	-2.6	3.5	3.3	-6.6	5.4	8.5	2.4	Temps partiel
Self employment	2.1	9.6	30.2	15.1	12.1	7.8	2.7	19.6	Travail autonome
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-0.9	4.5	2.7	0.2	-3.0	-5.1	-1.5	-1.6	Total
Full-time	-1.3	5.7	3.3	0.6	-1.9	-4.4	-2.5	-1.9	Plein temps
Part-time	1.3	-3.2	0.6	-1.5	-9.4	-9.7	5.5	0.5	Temps partiel
Self-employment	1.6	11.5	27.2	9.0	6.0	2.4	-4.7	9.6	Travail autonome

Chart B25. Full-time employment**Graphique B25. Emploi à plein temps****Chart B26. Comparative indicator, total****Graphique B26. Indicateur comparatif, total**

Finance, Insurance and Real Estate, salaries

The highest paid salaried employees in the finance, insurance, and real estate group work in the other financial intermediaries industry and in the insurance industry. The group's lowest paid personnel are employed by the real estate operators industry and by credit unions. The gap between the highest and lowest paid industries in the group has widened over the past two years.

After declining slightly last quarter, average annual salaries in the finance, insurance and real estate group rose by 1% this quarter to reach \$41,509. Salaries increased for every industry in the group except for credit unions. The largest increase this quarter was posted in the real estate operators industry where salaries rose by over 3% to reach \$33,923. Nevertheless, employees in the real estate operators industry continue to receive the lowest salaries in the group.

Over the longer term, the comparative indicator shows that in five of the last six quarters average salaries for the broad finance, insurance and real estate group rose faster than salaries paid in the economy overall. In fact, over the past two years, salaries in the group increased by 11%, while those in the overall economy rose by just 4%. Average salaries for each of the group's industries rose in nominal terms during this period. The only exception was for the credit union industry where salaries fell slightly during the two years.

The purchasing power of the group's employees has also increased. After standardizing for increases in the cost of living, as measured by the CPI, salaries still rose in real terms by nearly 1% this quarter. Over the past two years, the group's employees have seen their after-inflation purchasing power increase by 7%.

**Finances, assurances et services immobiliers
— rémunération**

Les employés qui touchent les salaires les plus élevés versés au sein du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers sont ceux du secteur des autres intermédiaires financiers et des assurances. Les employés qui gagnent les salaires les plus bas travaillent au sein des secteurs des exploitants immobiliers et des caisses d'épargne et de crédit. L'écart salarial entre les secteurs où la rémunération est la plus élevée et ceux où elle est la plus faible s'est élargi au cours des deux dernières années.

Après avoir fléchi légèrement au cours du dernier trimestre, le salaire annuel moyen dans le groupe des finances, des assurances et des services immobiliers augmente de 1 % ce trimestre pour atteindre 41 509 dollars. La rémunération augmente dans chaque secteur du groupe, à l'exception du secteur des caisses d'épargne et de crédit. L'augmentation la plus importante est enregistrée dans le secteur des exploitants immobiliers, où le salaire moyen augmente de 3 % ce trimestre et atteint 33 923 dollars. Toutefois, les employés de ce secteur continuent de toucher la rémunération la plus faible au sein du groupe.

Sur une longue période, les indicateurs comparatifs montrent qu'au cours de cinq des six derniers trimestres, le salaire moyen pour l'ensemble du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers a augmenté plus rapidement que les salaires versés dans l'ensemble de l'économie. En effet, au cours des deux dernières années, les salaires payés au sein du groupe ont augmenté de 11 %, tandis que les salaires moyens payés dans l'ensemble de l'économie n'ont augmenté que de 4 %. L'augmentation des salaires moyens dans chacun des secteurs du groupe a été nominale durant cette même période. La seule exception est celle du secteur des caisses d'épargne et de crédit, où les salaires ont légèrement diminué au cours de cette période de deux ans.

Le pouvoir d'achat des employés du groupe augmente également. Après avoir pris en compte les augmentations du coût de la vie, indiquées par l'IPC, la hausse réelle des salaires ce trimestre est de près de 1 %. Au cours des deux dernières années, les employés du groupe ont vu leur pouvoir d'achat augmenter de 7 %, en tenant compte de l'inflation.

Tableau B11. Finance, insurance and real estate, salaries

Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, rémunération

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	dollars per year – dollars par année								
Salaried employees									Employés
Banks and other	36,204	36,918	37,571	38,032	38,501	39,266	38,920	38,919	Banques et autres
Trust/mortg. companies	35,107	35,175	36,345	38,459	39,613	37,084	38,161	39,211	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	33,155	32,737	31,722	32,378	34,037	35,368	34,634	34,021	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	39,350	39,434	39,774	41,430	42,541	42,173	42,409	43,443	Assurances
Other financial	45,472	45,679	47,307	48,979	53,258	52,654	53,501	55,081	Autres interm. financiers
Real estate operators	30,182	29,959	29,667	30,207	34,900	33,078	32,857	33,923	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	34,719	33,717	34,608	33,911	39,917	40,399	39,688	39,807	Agences (assur./immob.)
Total	37,142	37,376	38,020	38,732	41,027	41,051	41,020	41,509	Total
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	0.7	2.0	1.8	1.2	1.2	2.0	-0.9	-0.0	Banques et autres
Trust/mortg. companies	-1.1	0.2	3.3	5.8	3.0	-6.4	2.9	2.8	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-2.7	-1.3	-3.1	2.1	5.1	3.9	-2.1	-1.8	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-1.9	0.2	0.9	4.2	2.7	-0.9	0.6	2.4	Assurances
Other financial	-0.1	0.5	3.6	3.5	8.7	-1.1	1.6	3.0	Autres interm. financiers
Real estate operators	-4.3	-0.7	-1.0	1.8	15.5	-5.2	-0.7	3.2	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-0.9	-2.9	2.6	-2.0	17.7	1.2	-1.8	0.3	Agences (assur./immob.)
Total	-0.8	0.6	1.7	1.9	5.9	0.1	-0.1	1.2	Total
Rate of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation ajusté selon l'IPC (%)
Banks and other	0.0	1.7	1.8	0.8	0.5	1.8	-1.5	-0.5	Banques et autres
Trust/mortg. companies	-1.8	0.0	3.3	5.3	2.2	-6.5	2.2	2.2	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-3.5	-1.5	-3.1	1.6	4.3	3.8	-2.7	-2.3	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-2.7	0.0	0.9	3.7	1.9	-1.0	-0.1	1.9	Assurances
Other financial	-0.9	0.2	3.6	3.1	7.9	-1.3	0.9	2.4	Autres interm. financiers
Real estate operators	-5.0	-1.0	-1.0	1.4	14.7	-5.4	-1.3	2.7	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-1.6	-3.1	2.6	-2.5	16.8	1.1	-2.4	-0.2	Agences (assur./immob.)
Total	-1.5	0.4	1.7	1.4	5.1	-0.1	-0.7	0.7	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.7	-0.7	2.1	1.6	4.1	-1.4	0.8	0.9	Total

Chart B27. Rate of change, CPI-adjusted, total

Graphique B27. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

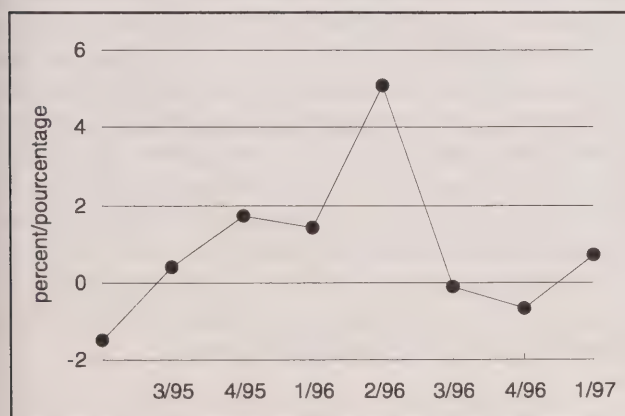
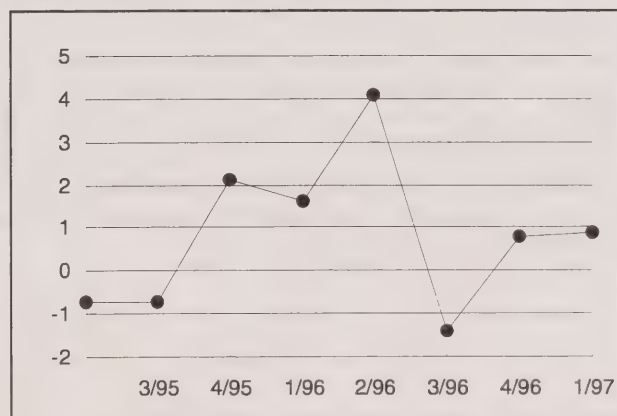


Chart B28. Comparative indicator

Graphique B28. Indicateur comparatif



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Finance, Insurance and Real Estate, GDP

In this industrial group, the asset and revenue shares of individual industries do not translate into GDP shares. Thus, other financial intermediaries (which includes, for GDP calculations, consumer and business finance intermediaries, investment companies, real estate operators, agents and brokers, as well as insurance and real estate agents) contribute almost two-thirds of the total value-added by the group. Banks and other deposit-accepting institutions account for 24% of the group's total GDP. The other industries make up the remainder.

After increasing for four consecutive quarters, the GDP for the finance, insurance and real estate group showed no change in the first quarter of 1997. Within the group, although output for banks and other deposit-accepting institutions grew by nearly 3%, this was almost entirely offset by a \$200 million drop in the output of other financial intermediaries. Marked declines in GDP also occurred this quarter for trust and mortgage companies and for the insurance industry, while a small increase was recorded for credit unions.

The finance, insurance and real estate group, with no GDP growth this quarter, failed to keep pace with the overall economy, which concurrently grew by 0.8%. This is in contrast to the fourth quarter of 1996, when the group's output rose over three times as rapidly as output in the overall economy.

The fourth quarter of 1996 was more reflective of trends over the last two years, when the finance, insurance and real estate group's output grew by 7%, while that in the overall economy rose 4%. The group's fastest growing industry was banks and other deposit-accepting institutions whose output has risen by over 13% since the first quarter of 1995. Also notable was that other financial intermediaries increased their output by 11% during the last two years. The only industry that failed to grow during this period was the trust and mortgage company industry.

Finances, assurances et services immobiliers — PIB

Dans ce secteur, les parts d'actifs et de recettes de chacune des branches ne se reflètent pas sur leurs parts respectives du PIB. Par conséquent, d'autres intermédiaires financiers (incluant aux fins du calcul du PIB les institutions de crédit à la consommation et aux entreprises, les sociétés d'investissement, les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers, et les agents d'assurance et immobiliers) représentent près des deux-tiers de la valeur ajoutée par ce groupe. Les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt comptent pour 24 % du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.

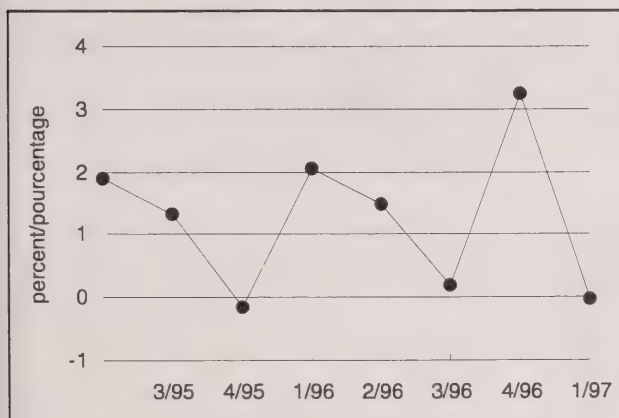
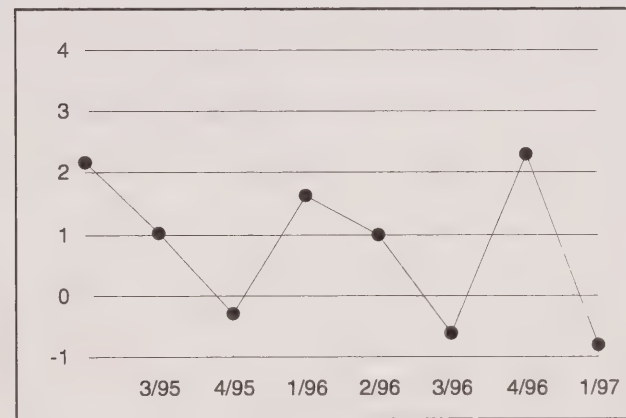
Après avoir augmenté au cours de quatre trimestres consécutifs, le PIB du secteur des finances, des assurances et des services immobiliers demeure inchangé pour le premier trimestre de 1997. Au sein du groupe, l'augmentation de près de 3 % enregistrée dans le cas de la production des banques et des autres institutions de dépôts est presque entièrement neutralisée par une baisse de 200 millions de dollars dans la production des autres intermédiaires financiers. Les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, ainsi que le secteur des assurances, connaissent également une baisse marquée du PIB ce trimestre, tandis qu'on enregistre une légère hausse dans le cas des caisses d'épargne et de crédit.

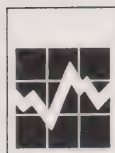
N'ayant pas réalisé d'augmentation du PIB ce trimestre, le groupe des finances, des assurances et des services immobiliers ne réussit pas à suivre le rythme de l'ensemble de l'économie qui, durant cette même période, a connu une croissance de 0,8 % du PIB. Ce résultat contraste avec celui du quatrième trimestre de 1996, lorsque la production du groupe avait augmenté à un rythme plus de trois fois supérieur à celui observé pour l'ensemble de l'économie.

Le quatrième trimestre de 1996 reflétait davantage les tendances des deux dernières années, au cours desquelles la production du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers avait augmenté de 7 %, tandis que celle de l'ensemble de l'économie avait progressé de 4 %. Le secteur du groupe qui connaît la croissance la plus forte est celui des banques et des autres institutions de dépôts, dont la production a augmenté de plus de 13 % depuis le premier trimestre de 1995. On peut mentionner également que les autres intermédiaires financiers ont augmenté de 11 % leur production au cours des deux dernières années. Le seul secteur qui n'a pas connu de croissance durant cette période est celui des sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires.

**Table B12. Finance, insurance and real estate,
GDP at factor cost, 1986 dollars****Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers,
PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Banks and other	8,848	8,983	9,104	9,238	9,344	9,487	9,658	9,915	Banques et autres
Trust/mortgage	556	557	550	536	538	551	559	552	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,443	1,454	1,470	1,481	1,486	1,494	1,498	1,510	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	3,081	3,044	2,915	2,966	3,019	3,003	3,089	3,032	Assurances
Other financial	24,741	25,149	25,088	25,709	26,139	26,073	27,117	26,904	Autres interm. financiers
Total	38,669	39,187	39,127	39,930	40,526	40,608	41,921	41,913	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	1.2	1.5	1.3	1.5	1.1	1.5	1.8	2.7	Banques et autres
Trust/mortgage	-0.5	0.2	-1.3	-2.5	0.4	2.4	1.5	-1.3	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.9	0.8	1.1	0.7	0.3	0.5	0.3	0.8	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	3.7	-1.2	-4.2	1.7	1.8	-0.5	2.9	-1.8	Assurances
Other financial	2.0	1.6	-0.2	2.5	1.7	-0.3	4.0	-0.8	Autres interm. financiers
Total	1.9	1.3	-0.2	2.1	1.5	0.2	3.2	-0.0	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Banks and other	1.5	1.2	1.2	1.0	0.6	0.7	0.9	1.9	Banques et autres
Trust/mortgage	-0.2	-0.1	-1.4	-3.0	-0.1	1.6	0.5	-2.0	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1.2	0.5	1.0	0.3	-0.2	-0.3	-0.7	0.0	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	4.0	-1.5	-4.4	1.3	1.3	-1.3	1.9	-2.6	Assurances
Other financial	2.3	1.3	-0.4	2.0	1.2	-1.1	3.1	-1.6	Autres interm. financiers
Total	2.2	1.0	-0.3	1.6	1.0	-0.6	2.3	-0.8	Total

Chart B29. Rates of change, total**Graphique B29. Taux de variation, total****Chart B30. Comparative indicator, total****Graphique B30. Indicateur comparatif, total**



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

C. Business Services

C. Services aux entreprises

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Computer Services (3621, 3622)

Services informatiques (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Agences de publicité (5911)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (4311, 661)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques (4311, 661)

Other Professional Services to Business Management (651, 652, 659)

Autres services professionnels aux entreprises (651, 652, 659)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Computer and Related Services (772)

Services informatiques et services connexes (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Services de comptabilité (773)

Advertising Services (774)

Services de publicité (774)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (775)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (775)

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights — 1st Quarter 1997

- For the second straight quarter, output from the business services group increased markedly. The 1.3% growth rate of this quarter exceeded the 0.8% recorded for the overall economy. All four of the group's industries posted a higher GDP this quarter. The fastest growing was advertising services where output rose by 2.7%.
- With revenues rising faster than expenses this quarter, the group had higher operating and net profits, accompanied by its highest profit margin in some time. Nevertheless, the latter remained slightly below the economy-wide average.
- The group employed 13,000 more people this quarter than last. While there were 8,000 fewer part-time jobs, this was easily offset by a gain of 22,000 full-time positions. The strongest growth was in the computer and related services industry which added 15,000 new jobs. This was partially offset by the 9,000 jobs lost in advertising services.
- The business services group employs 7% more people than it did last year. Full-time employment rose 9%. Computer and related services had the most rapid growth, with 31% more jobs added this quarter.
- Salaries rose for the seventh straight quarter, this time by 0.6% to reach \$44,383. The largest increase (1.2%) was posted in advertising services. The largest drop was recorded in the offices of lawyers and notaries where salaries declined by 1.4%, after having fallen by 1.7% in the previous quarter.
- The comparative indicator shows that for seven straight quarters salaries for the business services group rose faster than salaries in the overall economy.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑	7.6%
Operating expenses	↑	6.7%
Profit margin*		6.4%
Assets	↑	3.6%
Liabilities	↑	4.7%
Employment**	↑	7.2%
Salaries	↑	0.6%
GDP	↑	1.3%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Services aux entreprises

Faits saillants — 1^{er} trimestre 1997

- Pour le deuxième trimestre d'affilée, la production du groupe des services aux entreprises augmente de façon marquée. Le taux de croissance de 1,3 % enregistré ce trimestre excède celui de 0,8 % observé pour l'ensemble de l'économie. Les quatre secteurs du groupe affichent tous un PIB plus élevé ce trimestre. Le secteur qui présente le meilleur taux de croissance est celui des services de publicité, où la production augmente de 2,7 %.
- Étant donné que les recettes ont augmenté plus rapidement que les dépenses, ce trimestre, le groupe affiche des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets plus élevés, ainsi que la meilleure marge bénéficiaire enregistrée depuis un certain temps. Cependant, cette marge demeure légèrement inférieure à la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie.
- Le groupe compte ce trimestre 13 000 employés de plus que le trimestre précédent. Bien qu'il y ait 8 000 emplois à temps partiel de moins, cette baisse est plus que neutralisée par un gain de 22 000 emplois à plein temps. La croissance la plus importante est enregistrée dans le secteur des services informatiques et services connexes, où l'on a créé 15 000 nouveaux emplois. Cette augmentation a été neutralisée en partie par les 9 000 emplois qui ont été perdus dans le secteur des services de publicité.
- Le groupe des services aux entreprises emploie 7 % de plus d'employés que l'année dernière. Les emplois à plein temps ont augmenté de 9 %. Le secteur des services informatiques et services connexes affiche la croissance la plus rapide avec une augmentation de 31 % ce trimestre au chapitre de l'emploi.
- Les salaires augmentent pour le septième trimestre d'affilée, cette fois de 0,6 %, et la rémunération moyenne atteint 44 383 dollars. L'augmentation la plus importante (1,2 %) est affichée par le secteur des services de publicité. La plus forte baisse est enregistrée dans le secteur des bureaux d'avocats et de notaires, où les salaires ont diminué de 1,4 % après avoir baissé de 1,7 % le trimestre précédent.
- Les indicateurs comparatifs montrent qu'au cours de sept trimestres consécutifs, les salaires versés au sein du groupe des services aux entreprises ont augmenté plus rapidement que ceux payés dans l'ensemble de l'économie.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	7,6%
Dépenses d'exploitation	↑	6,7 %
Marge bénéficiaire*		6,4 %
Actif	↑	3,6 %
Passif	↑	4,7 %
Emploi**	↑	7,2 %
Rémunération	↑	0,6 %
PIB	↑	1,3 %

* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Business Services

Chart C1. Assets
Graphique C1. Actif

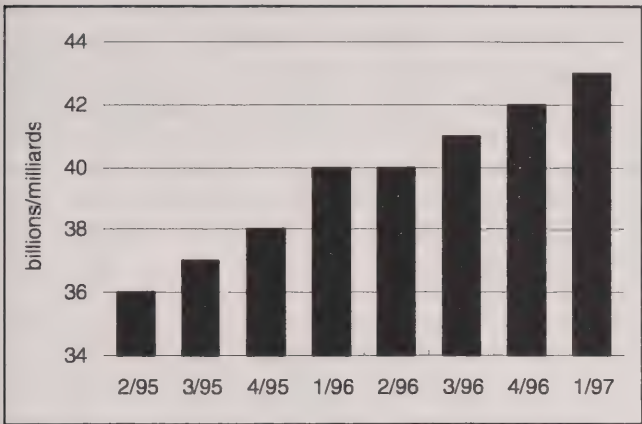


Chart C3. Operating profits
Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

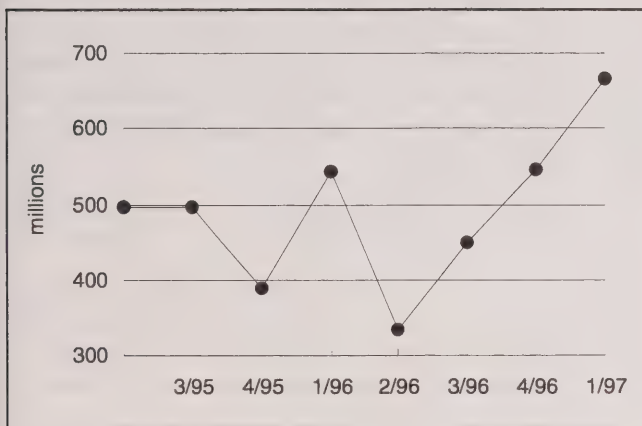
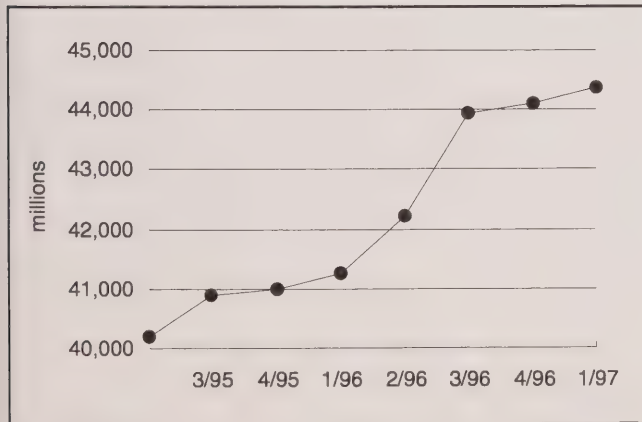


Chart C5. Salaries
Graphique C5. Rémunération



Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues
Graphique C2. Recettes d'exploitation

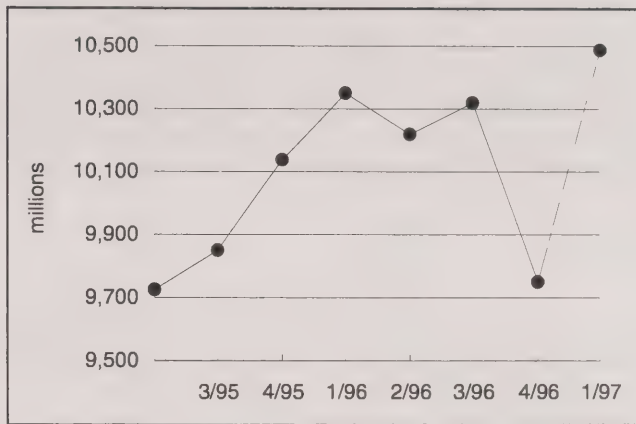


Chart C4. Employment
Graphique C4. Emploi

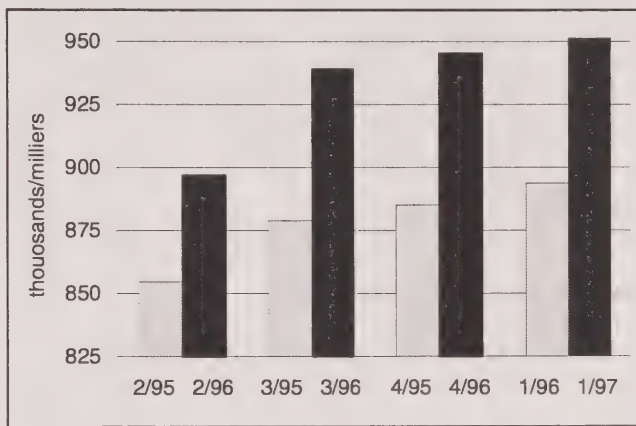
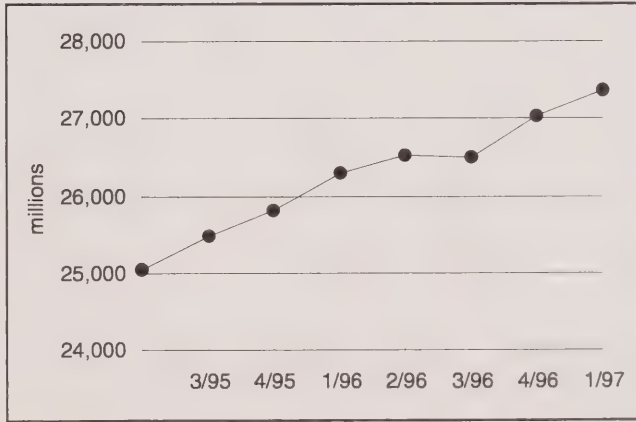


Chart C6. GDP
Graphique C6. PIB



Business Services, financial statistics

Significant fourth quarter 1996 declines in operating revenues and expenses were more than offset by a strong rebound in the first quarter of 1997; operating revenues rose by 8% this quarter while operating expenses grew 7%. Moreover, because revenues rose faster than expenses, profitability also improved this quarter. Higher operating and net profits were accompanied by the group's highest profit margin in some time. Nevertheless, the group's profit margin still remained slightly below the economy average.

The growth of business services was further demonstrated by another sharp increase in the group's assets, most of which emanated from larger inventories and portfolio investments. An increase in the group's liabilities was partly prompted by higher borrowings through bonds and debentures.

The groups's equity again increased this quarter because of more share capital, despite a sharp drop in retained earnings. Although the group's quick and working capital ratios are virtually unchanged since last quarter, they do suggest that the business services group of industries is more solvent than it was a year ago.

Services aux entreprises — statistiques financières

La baisse importante des recettes et des dépenses d'exploitation survenue au cours du dernier trimestre de 1996 est plus que neutralisée par une vigoureuse reprise dans le premier trimestre de 1997; ainsi, les recettes d'exploitation augmentent de 8 % ce trimestre, tandis que les dépenses d'exploitation augmentent de 7 %. En outre, la rentabilité est également à la hausse ce trimestre parce que les recettes ont augmenté plus rapidement que les dépenses. Des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets accrus s'accompagnent de la meilleure marge bénéficiaire réalisée depuis un certain temps par le groupe. Cependant, cette marge demeure légèrement inférieure à la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie.

La croissance du groupe des services aux entreprises est reflétée davantage par un autre accroissement important de son actif, attribuable en grande partie à des stocks plus importants et à des investissements de portefeuille. L'augmentation du passif du groupe est due en partie à des emprunts plus importants sous forme d'obligations et de débentures.

L'avoir du groupe augmente à nouveau ce trimestre en raison d'un capital-actions accru et malgré une chute significative des bénéfices non répartis. Bien que les ratios de trésorerie réduite et de fonds de roulement soient pratiquement inchangés depuis le trimestre précédent, ils laissent penser néanmoins que la solvabilité du groupe des services aux entreprises est meilleure qu'elle ne l'était il y a un an.

Table C1. Business services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,722	9,848	10,136	10,347	10,216	10,318	9,748	10,488	Recettes d'exploitation
Operating expenses	9,225	9,352	9,748	9,804	9,881	9,870	9,202	9,821	Dépenses d'exploitation
Operating profit	497	496	388	543	335	448	546	667	Bénéfice d'exploitation
Net profit	287	297	237	344	176	267	314	368	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	36,331	36,978	37,664	39,580	40,309	41,076	41,956	43,479	Actif
Liabilities	19,815	20,233	20,573	20,383	21,428	21,602	22,226	23,266	Passif
Equity	16,515	16,745	17,092	19,197	18,880	19,475	19,730	20,212	Avoir
Share capital	12,149	12,350	12,591	15,105	15,006	15,705	16,065	16,433	Capital-actions
Retained earnings	3,516	3,545	3,625	3,267	3,042	2,938	3,847	2,909	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.1	1.3	2.9	2.1	-1.3	1.0	-5.5	7.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.0	1.4	4.2	0.6	0.8	-0.1	-6.8	6.7	Dépenses d'exploitation
Assets	1.5	1.8	1.9	5.1	1.8	1.9	2.1	3.6	Actif
Liabilities	2.5	2.1	1.7	-0.9	5.1	0.8	2.9	4.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.71	5.60	4.63	5.76	3.65	4.33	5.06	5.70	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.02	7.04	5.55	7.17	3.73	4.92	6.26	7.27	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.11	5.04	3.83	5.25	3.27	4.34	5.60	6.36	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.668	0.669	0.680	0.586	0.616	0.591	0.584	0.593	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.456	1.460	1.454	1.518	1.527	1.515	1.546	1.555	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.304	1.308	1.303	1.343	1.368	1.359	1.418	1.414	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	3.2	1.1	2.6	2.9	-2.3	-0.4	-6.7	6.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	-2.0	-1.9	-2.9	-1.3	-3.3	-2.6	-1.2	-0.6	Marge bénéficiaire

Chart C7. Profit margin

Graphique C7. Marge bénéficiaire

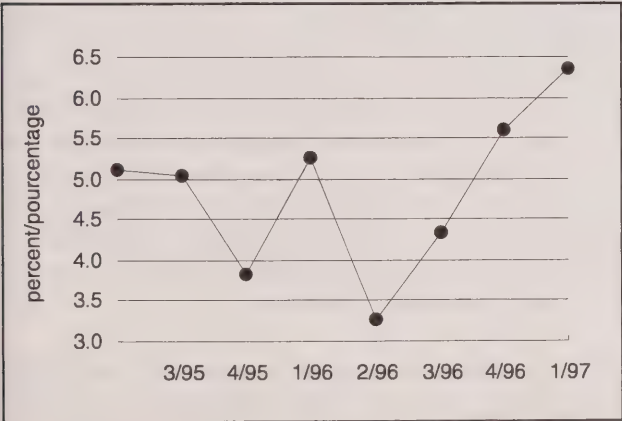
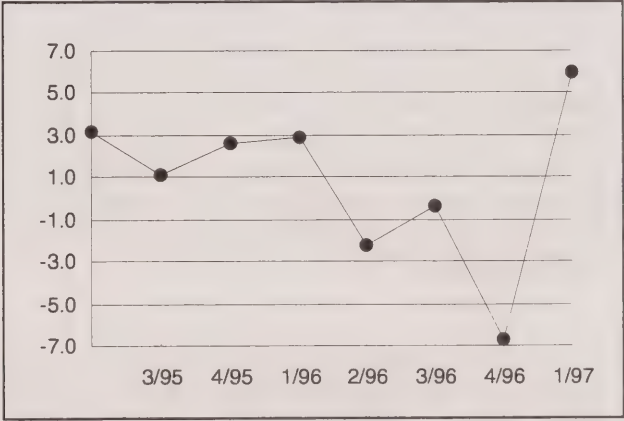


Chart C8. Comparative indicator, operating revenue

Graphique C8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation



Business Services, industrial detail

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. Computer services accounted for almost 37% of operating revenues but only 24% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for about 31% of operating revenues and 39% of assets. Other professional services accounted for 24% of operating revenues and almost 33% of assets. Advertising agencies made up 7% of operating revenues and just 4% of assets.

After plummeting in the fourth quarter of 1996, both the operating revenues and expenses of the computer services industry rebounded in the first quarter of 1997. However, since both amounts identically rose by \$600 million, the industry recorded no improvement this quarter in its bottom line. Nevertheless, the computer services industry continues to post a profit margin (8%) that exceeds the prevailing economy-wide average (7%). With its expanding operations, the industry also had more assets and liabilities this quarter. Assets rose because the industry held more term deposits and larger inventories. The liability increase was partly caused by increases in both borrowing and accounts payable. Equity also increased this quarter, due to increases in both share capital and retained earnings. The returns on equity and capital both deteriorated somewhat, while the industry's low debt to equity ratio inched further downwards.

The operating revenues and expenses of advertising agencies rose markedly after declining over the previous two quarters. With expenses rising faster than revenues, however, industry profitability declined this quarter. Yet, although the industry's profit margin (4%) continues to be below average, it is much higher than it was two years ago. Also improved is the industry's debt to equity ratio, although it too continues to be sub-par relative to other industries. For the second straight quarter, there was a sharp increase in the value of industry assets and liabilities. Meanwhile, the industry's solvency indicators have changed little over the past two quarters.

Although the operating expenses of the architectural, engineering and other scientific and technical services industry rose this quarter, operating revenues increased even more. This enabled the industry to avoid a net loss for

Services aux entreprises — résultats détaillés

Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante aux chapitres du bilan et des profits et pertes. Les services informatiques généraient 37 % des recettes d'exploitation, mais pour 24 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et les autres services scientifiques et techniques ont généré environ 31 % des recettes d'exploitation et détenaient 39 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient pour 24 % des recettes d'exploitation et près de 33 % de l'actif. Les agences de publicité comptent 7 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.

Après avoir chuté au cours du quatrième trimestre de 1996, les recettes comme les dépenses d'exploitation du secteur des services informatiques sont de nouveau à la hausse au cours du premier trimestre de 1997. Cependant, étant donné que les deux montants ont augmenté l'un et l'autre de 600 millions de dollars, le secteur n'enregistre pas d'amélioration ce trimestre au chapitre du résultat financier. Toutefois, le secteur des services informatiques continue d'afficher une marge de profit (8 %) qui excède la moyenne observée pour l'ensemble de l'économie (7 %). Grâce à l'expansion de ses activités, le secteur présente également un actif et un passif à la hausse ce trimestre. L'actif a augmenté parce que le secteur détient plus de dépôts à terme et des stocks plus importants. L'augmentation du passif est due en partie à l'augmentation à la fois des emprunts et des comptes créditeurs. L'avoir est aussi en hausse en raison de l'augmentation du capital-actions et des bénéfices non répartis. Le rendement de l'avoir et des capitaux employés diminue quelque peu, tandis que le faible ratio de la dette à l'avoir continue de baisser petit à petit.

Les recettes et les dépenses d'exploitation des agences de publicité augmentent nettement après avoir diminué au cours des deux trimestres précédents. Cependant, les dépenses augmentent plus rapidement que les recettes, de sorte que la rentabilité du secteur est à la baisse ce trimestre. Quant à la marge bénéficiaire du secteur (4 %), si elle demeure inférieure à la moyenne, elle est beaucoup plus élevée qu'elle ne l'était il y a deux ans. Le ratio de la dette à l'avoir s'améliore également, bien qu'il soit toujours moins bon que celui d'autres secteurs. Pour le deuxième trimestre d'affilée, on observe une forte augmentation de la valeur de l'actif et du passif du secteur. Par ailleurs, les indicateurs de solvabilité de la branche ont peu varié au cours des deux derniers trimestres.

Bien que les dépenses d'exploitation du secteur des services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques soient à la hausse ce trimestre, les recettes d'exploitation augmentent encore plus. Cette situation permet

the first time since the fourth quarter of 1995. This quarter also saw a rise in the industry's assets partly because of increased investments and accounts with corporations outside Canada, and an increase in land and depreciable assets. Liabilities also rose, primarily because of increased borrowing through bonds and debentures. Although both the working capital and quick ratios declined slightly this quarter, industry liquidity appears to be much higher than it was two years ago.

Although other professional business services saw their operating revenues decline by 1%, the industry was able to concurrently reduce its operating expenses by 5%. This enabled the industry profit margin to reach double-digits for the first time in at least four years. Operating expenses fell with reductions in employment, short-term debt and amortization. Accompanying a slight decline in the industry's equity this quarter, there were moderate increases in the values of the industry's assets and liabilities. The industry's liquidity ratios also improved this quarter after deteriorating somewhat in 1996.

au secteur d'éviter une perte nette pour la première fois depuis le quatrième trimestre de 1995. L'actif du secteur augmente également ce trimestre; cette hausse est due en partie à une augmentation des investissements et des comptes relatifs à des sociétés établies à l'extérieur du Canada, ainsi qu'à un accroissement des actifs fonciers et des actifs amortissables. Le passif augmente également, principalement en raison de l'accroissement des emprunts sous forme d'obligations et de débentures. Même si les ratios de fonds de roulement et de liquidité diminuent légèrement ce trimestre, la liquidité du secteur semble être beaucoup plus élevée qu'elle ne l'était il y a deux ans.

Bien que d'autres services professionnels aux entreprises voient leurs recettes d'exploitation diminuer de 1 %, le secteur dans son ensemble réussit à réduire simultanément de 5 % ses dépenses d'exploitation. Cela permet au secteur d'obtenir une marge bénéficiaire à deux chiffres pour la première fois depuis au moins quatre ans. Les dépenses d'exploitation diminuent grâce à une réduction du nombre d'emplois, de la dette à court terme et de l'amortissement. L'avoir du secteur est légèrement à la baisse ce trimestre, tandis que la valeur de l'actif et du passif a connu une hausse modérée. Les ratios de liquidité du secteur s'améliorent également ce trimestre après une légère détérioration en 1996.

Table C2. Computer services, financial statistics**Tableau C2. Services informatiques, statistiques financières**

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,418	3,374	3,501	4,259	3,918	3,968	3,291	3,899	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,239	3,193	3,410	3,918	3,790	3,699	2,978	3,585	Dépenses d'exploitation
Operating profit	179	181	91	341	128	269	313	314	Bénéfice d'exploitation
Net profit	104	96	49	186	68	136	217	166	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	7,426	7,633	8,410	9,730	9,455	9,452	9,709	10,287	Actif
Liabilities	4,239	4,341	4,781	4,970	5,487	5,360	5,452	5,685	Passif
Equity	3,187	3,292	3,629	4,760	3,968	4,092	4,257	4,602	Avoir
Share capital	1,730	1,758	1,949	2,935	2,296	2,302	2,329	2,472	Capital-actions
Retained earnings	1,369	1,443	1,591	1,776	1,620	1,738	1,875	2,025	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.4	-1.3	3.8	21.7	-8.0	1.3	-17.1	18.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.1	-1.4	6.8	14.9	-3.3	-2.4	-19.5	20.4	Dépenses d'exploitation
Assets	3.6	2.8	10.2	15.7	-2.8	-0.0	2.7	6.0	Actif
Liabilities	3.3	2.4	10.1	4.0	10.4	-2.3	1.7	4.3	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	10.21	9.03	5.02	12.02	5.78	9.62	13.67	10.57	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	13.05	11.77	5.37	15.61	6.74	13.26	20.08	14.45	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.23	5.37	2.62	8.00	3.28	6.79	9.51	8.06	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.639	0.648	0.654	0.470	0.676	0.624	0.599	0.572	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.687	1.704	1.510	1.599	1.634	1.587	1.625	1.634	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.322	1.341	1.201	1.211	1.304	1.270	1.394	1.368	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	3.5	-1.5	3.5	22.5	-9.0	-0.1	-18.3	16.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.9	-1.6	-4.1	1.4	-3.3	-0.2	2.7	1.1	Marge bénéficiaire

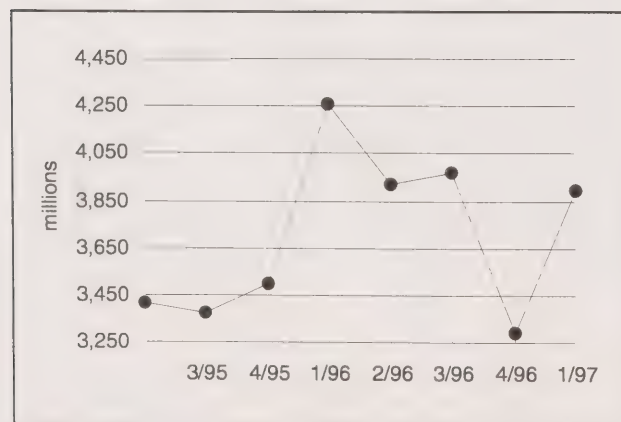
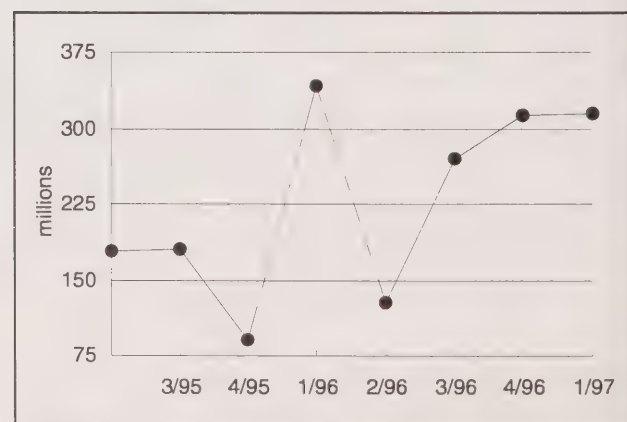
Chart C9. Operating revenues**Graphique C9. Recettes d'exploitation****Chart C10. Operating profit****Graphique C10. Bénéfice d'exploitation**

Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	562	634	682	730	752	706	705	774	Recettes d'exploitation
Operating expenses	554	632	662	709	730	684	674	743	Dépenses d'exploitation
Operating profit	8	2	20	21	22	22	30	31	Bénéfice d'exploitation
Net profit	2	-5	4	18	19	18	25	24	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,611	1,570	1,818	1,595	1,677	1,565	1,648	1,817	Actif
Liabilities	1,339	1,320	1,600	1,362	1,430	1,315	1,395	1,550	Passif
Equity	272	250	218	233	247	250	253	268	Avoir
Share capital	94	90	112	120	121	118	145	157	Capital-actions
Retained earnings	121	110	50	77	89	90	90	90	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-11.5	12.8	7.6	7.0	3.0	-6.1	-0.2	9.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-11.4	14.1	4.7	7.1	3.0	-6.3	-1.4	10.2	Dépenses d'exploitation
Assets	6.9	-2.5	15.8	-12.3	5.1	-6.7	5.3	10.3	Actif
Liabilities	7.8	-1.4	21.2	-14.9	5.0	-8.0	6.1	11.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.78	-1.01	3.56	12.24	12.57	11.70	15.83	15.35	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	3.63	-7.58	6.79	30.88	30.03	28.31	40.55	35.91	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	1.35	0.36	2.94	2.84	2.95	3.15	4.33	4.02	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	2.021	2.156	2.682	2.023	1.869	1.829	1.800	1.785	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.161	1.308	1.271	1.108	1.101	1.084	1.071	1.087	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.118	1.258	1.227	1.059	1.052	1.037	1.022	1.043	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-11.4	12.6	7.3	7.8	2.0	-7.5	-1.4	8.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	-5.7	-6.6	-3.8	-3.8	-3.7	-3.8	-2.5	-2.9	Marge bénéficiaire

Chart C11. Operating revenues
Graphique C11. Recettes d'exploitation

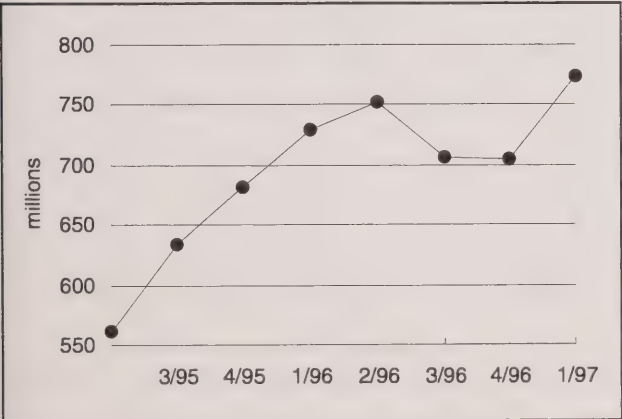


Chart C12. Operating profit
Graphique C12. Bénéfice d'exploitation

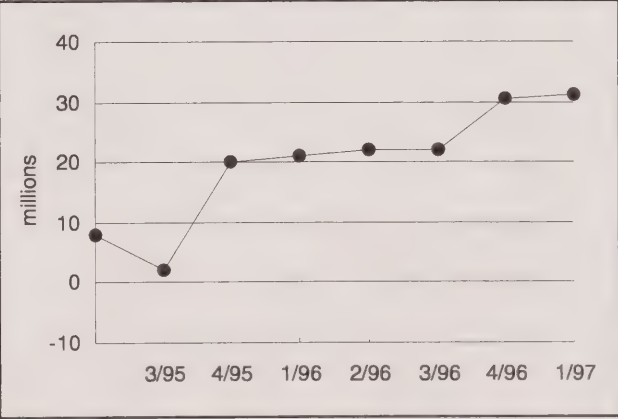


Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics**Tableau C4. Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, statistiques financières**

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,995	3,026	3,031	3,128	3,141	3,185	3,171	3,266	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,903	2,932	2,942	3,125	3,143	3,228	3,145	3,216	Dépenses d'exploitation
Operating profit	92	94	89	3	-2	-43	26	50	Bénéfice d'exploitation
Net profit	14	17	12	-58	-50	-45	-98	-0	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	13,845	14,147	13,899	14,798	15,379	16,091	16,494	17,143	Actif
Liabilities	7,558	7,780	7,444	7,419	7,586	7,910	8,217	8,693	Passif
Equity	6,287	6,367	6,455	7,379	7,793	8,181	8,277	8,451	Avoir
Share capital	6,850	6,977	7,026	8,609	9,058	9,706	9,971	10,220	Capital-actions
Retained earnings	-841	-888	-860	-1,494	-1,531	-1,791	-1,966	-2,044	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.5	1.0	0.2	3.2	0.4	1.4	-0.4	3.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.5	1.0	0.3	6.2	0.6	2.7	-2.6	2.3	Dépenses d'exploitation
Assets	1.1	2.2	-1.8	6.5	3.9	4.6	2.5	3.9	Actif
Liabilities	3.1	2.9	-4.3	-0.3	2.3	4.3	3.9	5.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.01	2.04	1.68	-0.65	-0.37	-1.10	-1.98	1.12	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	0.86	1.04	0.73	-3.15	-2.56	-3.54	-4.76	-0.01	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	3.08	3.11	2.93	0.11	-0.06	-1.34	0.82	1.53	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.660	0.672	0.690	0.601	0.553	0.529	0.534	0.555	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.380	1.376	1.466	1.623	1.671	1.650	1.716	1.712	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.295	1.287	1.370	1.505	1.550	1.526	1.605	1.597	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.6	0.8	-0.1	4.0	-0.6	0.0	-1.6	1.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	-4.0	-3.8	-3.8	-6.5	-6.7	-8.3	-6.0	-5.4	Marge bénéficiaire

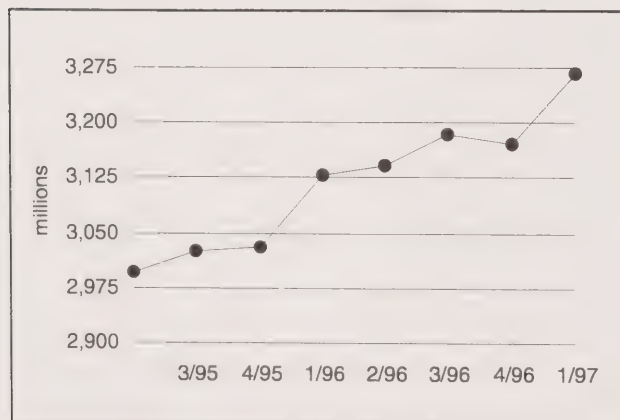
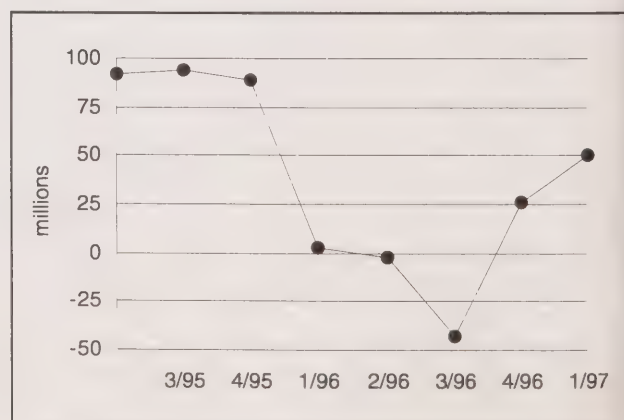
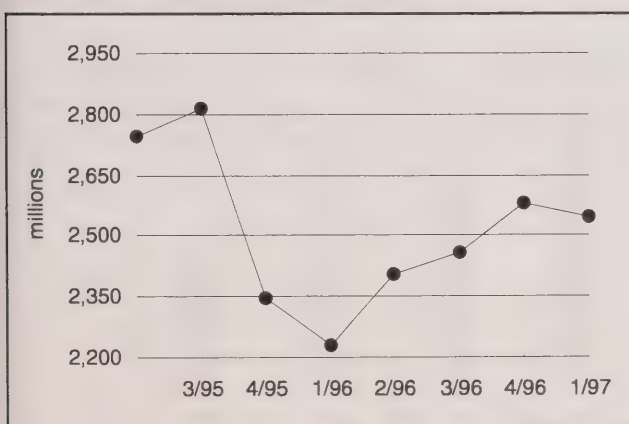
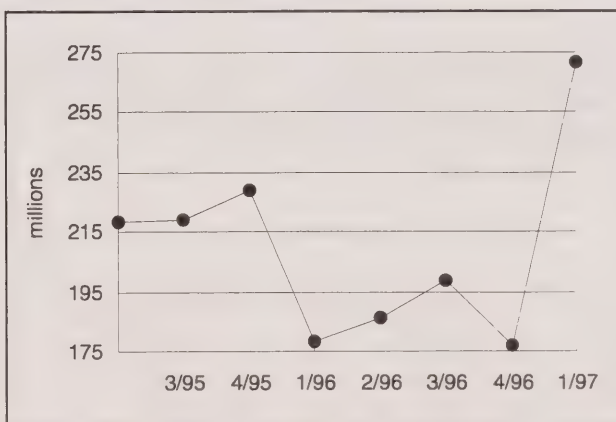
Chart C13. Operating revenues**Graphique C13. Recettes d'exploitation****Chart C14. Operating profit****Graphique C14. Bénéfice d'exploitation**

Table C5. Other professional business services, financial statistics**Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières**

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,747	2,815	2,345	2,229	2,406	2,458	2,581	2,547	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,528	2,596	2,116	2,051	2,220	2,259	2,404	2,275	Dépenses d'exploitation
Operating profit	219	219	229	178	186	199	177	272	Bénéfice d'exploitation
Net profit	167	189	205	199	141	158	170	178	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	13,449	13,627	13,537	13,458	13,798	13,969	14,106	14,231	Actif
Liabilities	6,680	6,791	6,748	6,632	6,926	7,017	7,163	7,338	Passif
Equity	6,770	6,836	6,789	6,826	6,872	6,952	6,943	6,892	Avoir
Share capital	3,475	3,526	3,503	3,443	3,531	3,581	3,621	3,585	Capital-actions
Retained earnings	2,865	2,879	2,844	2,909	2,864	2,901	2,848	2,837	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.8	2.5	-16.7	-4.9	7.9	2.2	5.0	-1.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.4	2.7	-18.5	-3.1	8.2	1.8	6.4	-5.3	Dépenses d'exploitation
Assets	0.1	1.3	-0.7	-0.6	2.5	1.2	1.0	0.9	Actif
Liabilities	0.4	1.7	-0.6	-1.7	4.4	1.3	2.1	2.4	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	7.32	7.82	7.42	8.27	6.20	6.80	7.13	7.27	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	10.04	10.90	10.21	11.63	8.19	9.12	9.67	10.28	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	7.96	7.78	6.44	8.00	7.73	8.10	6.87	10.68	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.645	0.633	0.631	0.614	0.621	0.613	0.603	0.621	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.482	1.447	1.461	1.453	1.385	1.405	1.405	1.436	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.370	1.339	1.352	1.370	1.305	1.325	1.327	1.356	Ratio de liquidité
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.9	2.3	-17.0	-4.1	6.9	0.8	3.8	-2.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	0.9	0.9	-0.3	1.4	1.1	1.2	0.0	3.8	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues**Graphique C15. Recettes d'exploitation****Chart C16. Operating profit****Graphique C16. Bénéfice d'exploitation**

Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the first quarter of 1997, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 19% of the group's total employment, followed by computer services with 16%. They were followed by the accounting and bookkeeping services industry and the offices of lawyers and notaries with 12% each, and advertising agencies with 9%. Other business services accounted for the remainder of total employment.

The business services group employed 13,000 more people this quarter than it did in the fourth quarter of 1996. While there were 8,000 fewer part-time jobs, this was easily offset by a gain of 22,000 full-time positions. The strongest employment growth was in the computer and related services industry which added 15,000 new jobs. Moreover, the architectural, engineering and other scientific and technical services industry employed 8,000 more people. This job growth was partially offset by 9,000 job losses in the advertising services industry.

Comparing this quarter to the first quarter of 1996, the data show that the business services group has been an engine of job creation over the past year. The group employs 7% more people than it did last year, including a 9% increase in full-time employment. The computer and related services industry easily had the most rapid overall employment growth, with 31% more jobs. As well, the accounting and bookkeeping services industry and the architectural, engineering and other scientific and technical services industry each employed 11% more people than they did in the first quarter of 1996.

Self-employment has grown in importance in the business services group. Of all group employees, 34% are self-employed, up from 30% two years ago.

Services aux entreprises — emploi

Aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du premier trimestre de 1997, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient 19 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des services informatiques, avec 16 %, des services de comptabilité et des cabinets d'avocats et les études de notaire avec 12 % chacun, et des agences de publicité avec 9 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises.

Le groupe des services aux entreprises compte 13 000 emplois de plus ce trimestre qu'au cours du quatrième trimestre de 1996. Bien qu'il y ait 8 000 emplois à temps partiel de moins, cette baisse est plus que neutralisée par un gain de 22 000 emplois à plein temps. La croissance la plus importante est enregistrée dans le secteur des services informatiques et services connexes, où l'on a créé 15 000 nouveaux emplois. En outre, le secteur des services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques emploie 8 000 personnes de plus. Cette croissance de l'emploi est partiellement neutralisée par la perte de 9 000 emplois dans le secteur des services de publicité.

Si l'on compare ce trimestre avec le premier trimestre de 1996, les données montrent que le groupe des services aux entreprises a été un moteur de création d'emplois au cours de la dernière année. Le groupe compte en effet 7 % de plus d'employés que l'année passée, incluant une augmentation de 9 % des emplois à plein temps. Le secteur des services informatiques et services connexes affiche nettement la croissance la plus rapide dans l'ensemble au chapitre de l'emploi, avec une augmentation de 31 %. En outre, le secteur des services de comptabilité et le secteur des services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques affichent tous deux une augmentation de 11 % dans le nombre d'employés par rapport au premier trimestre de 1996.

L'emploi autonome augmente en importance au sein du groupe des services aux entreprises. Sur l'ensemble des employés du groupe, 34 % sont autonomes, comparativement à 30 % il y a deux ans.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	thousands – milliers								
Employment									Emploi
Computer services	126	133	128	120	135	151	142	157	Services informatiques
Accountants	107	101	95	105	110	111	112	117	Services de comptabilité
Advertising services	78	82	76	78	87	95	93	84	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	158	163	163	165	160	163	175	183	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	120	122	113	105	101	110	112	110	Avocats et notaires
Other services	267	279	310	321	303	309	310	307	Autres services
Total	855	879	885	894	897	939	945	958	Total
Full-time	732	758	746	744	752	795	789	811	Plein temps
Part-time	123	122	139	150	144	144	155	147	Temps partiel
Self employment	248	242	258	289	285	288	307	330	Travail autonome
Analytical table - Tableau analytique									
	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	37.0	24.3	18.5	13.2	7.1	13.5	10.9	30.8	Services informatiques
Accountants	11.5	-1.0	-15.2	-12.5	2.8	9.9	17.9	11.4	Services de comptabilité
Advertising services	2.6	18.8	8.6	2.6	11.5	15.9	22.4	7.7	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-6.5	-10.4	0.0	7.1	1.3	0.0	7.4	10.9	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-7.0	1.7	-3.4	-11.8	-15.8	-9.8	-0.9	4.8	Avocats et notaires
Other services	1.9	4.1	11.5	16.7	13.5	10.8	0.0	-4.4	Autres services
Total	3.5	3.5	4.5	5.3	4.9	6.8	6.8	7.2	Total
Full-time	5.3	3.3	2.6	2.9	2.7	4.9	5.8	9.0	Plein temps
Part-time	-5.4	6.1	15.8	18.1	17.1	18.0	11.5	-2.0	Temps partiel
Self employment	-2.0	-8.0	-2.6	13.3	14.9	19.0	19.0	14.2	Travail autonome
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Total	1.7	2.4	3.7	4.0	3.7	5.7	5.4	6.2	Total
Full-time	3.2	2.0	2.3	2.5	1.8	6.1	4.8	8.3	Plein temps
Part-time	-5.8	5.5	12.9	13.3	14.3	2.9	8.5	-3.9	Temps partiel
Self-employment	-2.4	-6.1	-5.6	7.3	8.7	13.7	11.6	4.1	Travail autonome

Chart C17. Full-time employment

Graphique C17. Emploi à plein temps

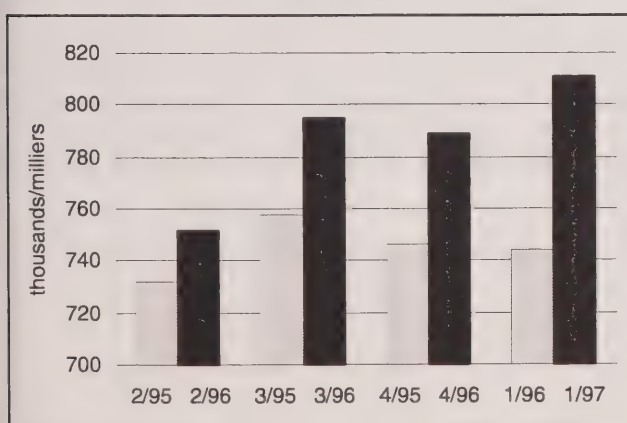
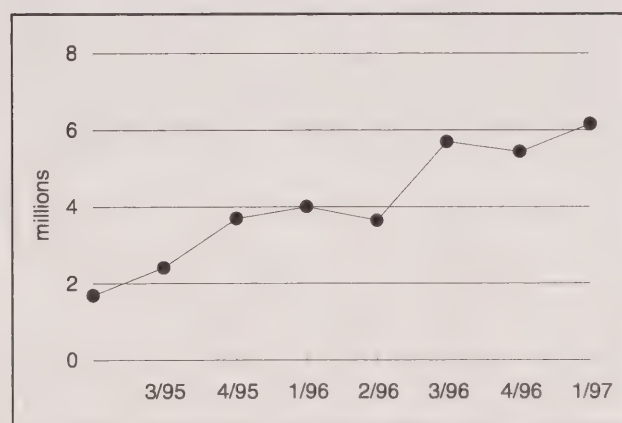


Chart C18. Comparative indicator, total

Graphique C18. Indicateur comparatif, total



Business Services, salaries

The highest paid salaried employees in the business services group have jobs in the computer services industry or in the architectural, engineering and other scientific and technical services industry. The group's lowest paid employees work in the other business services industries, the group's largest employer. The gap between the highest and lowest paid industries has widened over the past two years.

For the seventh consecutive quarter, average annual salaries increased in the business services group. Salaries rose by 0.6% this quarter to reach \$44,383. Within the business services group, this quarter's largest increase was posted in the advertising services industry where salaries rose by 1.2% to reach \$44,945. The largest drop was recorded in the offices of lawyers and notaries where salaries declined by 1.4% this quarter, after having already fallen by 1.7% last quarter. Salaries also fell sharply this quarter in accounting and bookkeeping services.

Over the longer term, the comparative indicator shows that for seven straight quarters, average salaries for the business services group rose faster than salaries paid in the economy overall. Over the past two years, salaries in the group increased by 10%, while those in the overall economy rose by 4%. Average salaries for each of the group's industries rose in nominal pre-inflation terms during the two year period.

Purchasing power for the group's employees has also increased. After adjusting for increases in the consumer price index, salaries still rose this quarter, albeit by only 0.1%. Over the past two years, the group's employees have seen their after-inflation purchasing power increase by 6%.

Services aux entreprises — rémunération

Les employés les mieux payés au sein du groupe des services aux entreprises occupent des postes dans le secteur des services informatiques ou dans celui des services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques. Au sein du groupe, les employés qui touchent les salaires les plus bas travaillent dans le secteur des autres services aux entreprises, qui est l'employeur le plus important du groupe. L'écart salarial entre les secteurs où la rémunération est la plus élevée et ceux où elle est la plus faible s'est élargi au cours des deux dernières années.

Pour le septième trimestre consécutif, le salaire annuel moyen augmente au sein du groupe des services aux entreprises. La rémunération moyenne augmente de 0,6 % ce trimestre et atteint 44 383 dollars. Le secteur du groupe qui affiche l'augmentation la plus importante ce trimestre est celui des services de publicité, où le salaire moyen augmente de 1,2 % pour atteindre 44 945 dollars. La baisse la plus forte est enregistrée dans le secteur des bureaux d'avocats et de notaires, où la rémunération a diminué de 1,4 % ce trimestre après avoir déjà baissé de 1,7 % le trimestre précédent. Les salaires diminuent également de façon marquée ce trimestre dans le secteur des services de comptabilité.

Si on examine une longue période, les indicateurs comparatifs montrent qu'au cours de sept trimestres consécutifs, le salaire moyen versé au sein du groupe des services aux entreprises a augmenté plus rapidement que les salaires payés dans l'ensemble de l'économie. Au cours des deux dernières années, le salaire moyen a augmenté de 10 % au sein du groupe, tandis que dans l'ensemble de l'économie, l'augmentation de la rémunération a été de 4 %. Durant cette période de deux ans, le salaire moyen (en terme nominal) a augmenté dans chacun des secteurs du groupe, avant prise en compte de l'inflation.

Le pouvoir d'achat des employés du groupe augmente également. Après avoir pris en compte les augmentations du coût de la vie, indiquées par l'IPC, on enregistre toujours une augmentation ce trimestre, même si elle n'est que de 0,1 %. Au cours des deux dernières années, les employés du groupe ont vu leur pouvoir d'achat augmenter de 6 %, en tenant compte de l'inflation.

Table C7. Business services, salaries

Tableau C7. Services aux entreprises, rémunération

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	dollars per year – dollars par année								
Salaried Employees									Employés
Computer services	46,660	46,685	45,790	46,853	49,040	52,998	54,365	54,621	Services informatiques
Accountants	34,365	35,831	36,189	36,121	37,572	39,698	39,163	38,650	Services de comptabilité
Advertising services	41,523	40,963	42,226	42,045	41,989	44,395	44,405	44,945	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	46,887	47,014	47,363	47,860	49,911	52,887	53,372	53,612	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	34,530	34,536	34,960	37,102	39,894	42,694	41,970	41,355	Avocats et notaires
Other services*	26,488	26,225	26,773	26,596	28,060	27,994	28,624	28,705	Autres services*
Total	40,184	40,900	40,987	41,271	42,216	43,954	44,099	44,383	Total
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	-2.5	0.1	-1.9	2.3	4.7	8.1	2.6	0.5	Services informatiques
Accountants	2.6	4.3	1.0	-0.2	4.0	5.7	-1.3	-1.3	Services de comptabilité
Advertising services	0.8	-1.3	3.1	-0.4	-0.1	5.7	0.0	1.2	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	1.6	0.3	0.7	1.0	4.3	6.0	0.9	0.4	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-3.9	0.0	1.2	6.1	7.5	7.0	-1.7	-1.5	Avocats et notaires
Other services	-1.7	-1.0	2.1	-0.7	5.5	-0.2	2.3	0.3	Autres services
Total	-0.5	1.8	0.2	0.7	2.3	4.1	0.3	0.6	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté selon l'IPC (%)
Computer services	-3.3	-0.2	-1.9	1.9	3.9	7.9	1.9	0.0	Services informatiques
Accountants	1.9	4.0	1.0	-0.6	3.3	5.5	-2.0	-1.8	Services de comptabilité
Advertising services	0.1	-1.6	3.1	-0.9	-0.9	5.6	-0.6	0.7	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	0.8	0.0	0.7	0.6	3.5	5.8	0.3	-0.1	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-4.6	-0.2	1.2	5.7	6.7	6.9	-2.3	-2.0	Avocats et notaires
Other services	-2.4	-1.2	2.1	-1.1	4.7	-0.4	1.6	-0.2	Autres services
Total	-1.2	1.6	0.2	0.2	1.5	4.0	-0.3	0.1	Total
Comparative Indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.4	0.4	0.6	0.4	0.5	2.7	1.3	0.3	Total

Chart C19. Rates of change, CPI-adjusted, total

Graphique C19. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

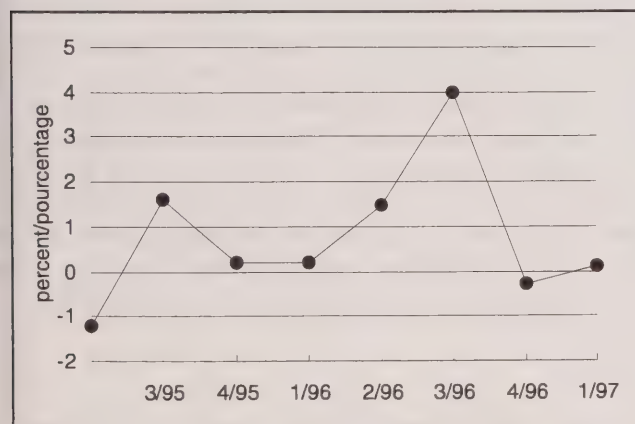
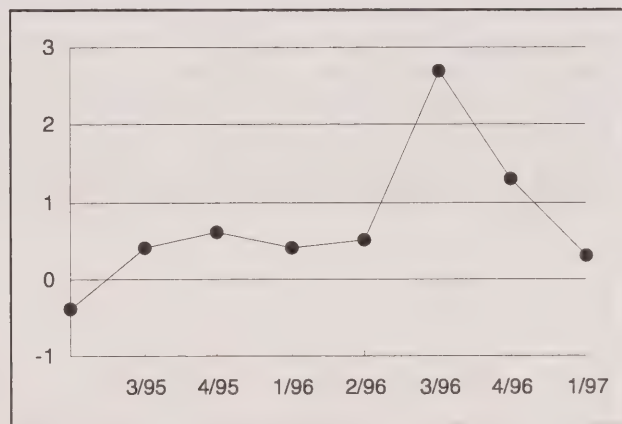


Chart C20. Comparative indicator

Graphique C20. Indicateur comparatif



* For all employees

* Pour tous les travailleurs

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, GDP

Almost 40% of the business services group's GDP originates from professional business services, which includes, for GDP calculations, architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. Another one-third comes from other business services and one-quarter from computer services. The value-added by advertising services (about 4%) is quite disproportionate to the industry's share in the group's revenues (just over 7%). This is because this industry is less labour intensive than other industries in the business services group.

The business services group recorded a healthy increase in output for the second consecutive quarter. All four of the group's industries posted a higher GDP this quarter. The fastest growing industry was the advertising services where output darted up by 2.7%, following an uncharacteristic decline in the previous quarter.

The business services group's growth rate of 1.3% exceeded the 0.8% recorded for the overall economy. The comparative indicator shows that the business services group of industries habitually grows more rapidly than the overall economy. The only exception in recent memory was the third quarter of 1996 - indeed, since 1993, that was the only quarter in which the group's output failed to rise.

During the mid-1990's the business services industries have been among the fastest growing in all of the economy. For example, from the first quarter of 1993 to the first quarter of 1997, while overall economic output rose 11%, the GDP for business services increased by 22%. Although all four of the business services industries posted double-digit growth over the four year period, the fastest-growing industry was easily computer and related services where output soared by 42%.

Services aux entreprises — PIB

Près de 40 % du PIB du groupe des services aux entreprises découle de services professionnels aux entreprises, qui comprennent, aux fins du calcul du PIB, les services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et les services fournis par les bureaux d'avocats et de notaires. Un autre tiers du PIB du groupe provient d'autres services aux entreprises et un quart découle des services informatiques. La valeur ajoutée provenant des services de publicité (environ 4 %) est tout à fait disproportionnée par rapport à la part des recettes d'exploitation du groupe qui échoit au secteur (un peu plus de 7 %). Cela s'explique par le fait que ce secteur emploie moins de main-d'oeuvre que d'autres branches du groupe des services aux entreprises.

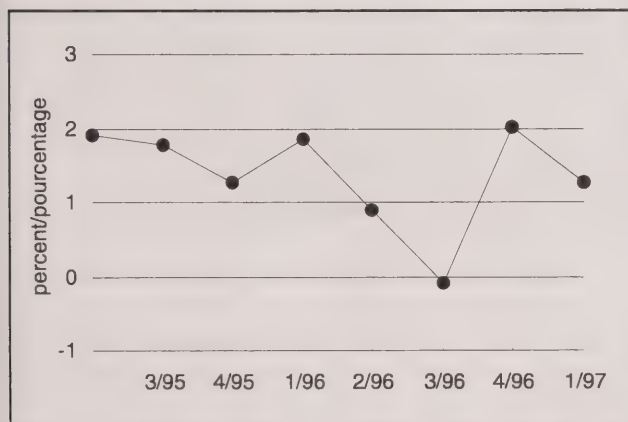
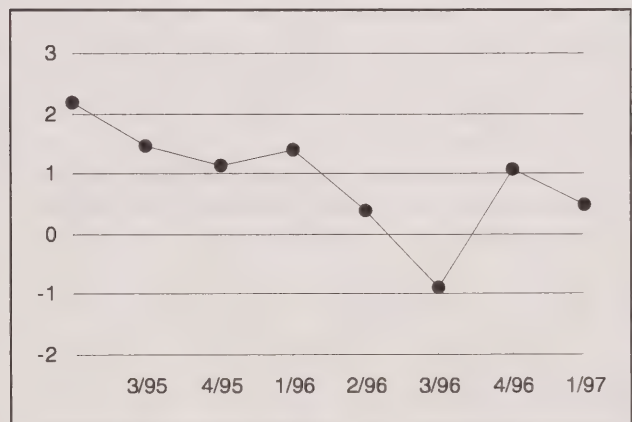
Le groupe des services aux entreprises enregistre un vigoureux accroissement de la production pour un deuxième trimestre consécutif. Les quatre secteurs du groupe affichent tous un PIB plus élevé ce trimestre. Le secteur qui présente la croissance la plus rapide est celui des services de publicité, où la production a fait un bond de 2,7 %, après un recul exceptionnel au cours du trimestre précédent.

Le taux de croissance de 1,3 % qu'enregistre le groupe des services aux entreprises est supérieur à celui observé pour l'ensemble de l'économie. L'indicateur comparatif montre que les secteurs du groupe présentent une croissance plus rapide que celle de l'ensemble de l'économie. La seule exception récente fut le troisième trimestre de 1996; en effet, le trimestre en question est le seul depuis 1993 qui n'a pas montré une augmentation de la production du groupe.

Au milieu des années 90, les secteurs des services aux entreprises ont été parmi ceux qui ont connu la croissance la plus rapide dans l'ensemble de l'économie. Ainsi, du premier trimestre de 1993 jusqu'au premier trimestre de 1997, la production totale de l'ensemble de l'économie a augmenté de 11 %, tandis que la hausse du PIB dans le cas des secteurs des services aux entreprises a été de 22 %. Bien que les quatre secteurs du groupe ont affiché une croissance à deux chiffres durant cette période de quatre ans, le secteur qui croît le plus rapidement est de loin celui des services informatiques et des services connexes, où la production a fait un bond de 42 %.

Table C8. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars**Tableau C8. Services aux entreprises, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1995			1996				1997	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
				millions					
Value added									Valeur ajoutée
Computer services	5,893	6,048	6,218	6,290	6,524	6,513	6,698	6,797	Services informatiques
Advertising services	989	1,034	1,058	1,076	1,084	1,119	1,107	1,137	Services de publicité
Professional services	9,810	9,973	10,034	10,238	10,098	10,044	10,323	10,465	Services professionnels
Other services	8,351	8,430	8,499	8,679	8,813	8,822	8,903	8,973	Autres services
Total	25,043	25,484	25,808	26,284	26,519	26,497	27,031	27,372	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	2.2	2.6	2.8	1.2	3.7	-0.2	2.8	1.5	Services informatiques
Advertising services	4.9	4.6	2.3	1.7	0.7	3.2	-1.1	2.7	Services de publicité
Professional services	2.1	1.7	0.6	2.0	-1.4	-0.5	2.8	1.4	Services professionnels
Other services	1.3	0.9	0.8	2.1	1.5	0.1	0.9	0.8	Autres services
Total	1.9	1.8	1.3	1.8	0.9	-0.1	2.0	1.3	Total
Comparative Indicators									Indicateurs comparatifs
Computer services	2.5	2.3	2.7	0.7	3.2	-1.0	1.9	0.7	Services informatiques
Advertising services	5.2	4.2	2.2	1.3	0.2	2.4	-2.0	1.9	Services de publicité
Professional services	2.4	1.4	0.5	1.6	-1.9	-1.4	1.8	0.6	Services professionnels
Other services	1.6	0.6	0.7	1.7	1.0	-0.7	-0.0	-0.0	Autres services
Total	2.2	1.5	1.1	1.4	0.4	-0.9	1.1	0.5	Total

Chart C21. Rates of change, total**Graphique C21. Taux de variation, total****Chart C22. Comparative indicator, total****Graphique C22. Indicateur comparatif, total**



Analytical Studies Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Article

Étude spéciale

ACCESS TO THE INFORMATION
HIGHWAY: THE SEQUEL

by Paul Dickinson and George Sciadas*

1. Introduction

Much work has taken place in national and international policy, regulatory, business and community circles over the last few years on the building up and effective functioning of the Information Highway. The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) is stressing the need for the development of a Global Information Infrastructure (GII) as a precursor to a move towards a Global Information Society (GIS) (OECD 1997a; Government of Canada 1996b). It has been stated that managing "[t]he smooth and effective transition towards the information society is one of the most important tasks that should be undertaken in the last decade of the 20th Century" (OECD 1997a, p. 4, citing the Chair's concluding remarks at the G-7 Ministerial Conference on the Information Society).

In Canada, much of the ongoing brainstorming necessary to support decision making and subsequent action took place in the Information Highway Advisory Council (IHAC), phases I and II. The first IHAC report, *"Connection, Community, Content: The Challenge of the Information Highway"* (1995), was guided by three objectives (job creation through innovation and investment; reinforcing Canadian sovereignty and cultural identity; and ensuring universal access at reasonable cost) and five principles (an interconnected and interoperable network of networks; collaborative public and private sector development; competition in facilities, products and services; privacy protection and network security; and lifelong learning) (p. vii). The federal government articulated its intention to develop a national access strategy in *"Building the Information Society: Moving Canada into the 21st Century: Phase II, Conclusions and Recommendations"* (1996a). The most recent IHAC report, *"Preparing Canada for a Digital World"* (1997), states that "[a]ccess to the Information Highway

ACCÈS À L'AUTOROUTE DE
L'INFORMATION : LA SUITE

par Paul Dickinson et George Sciadas*

1. Introduction

Dans les milieux nationaux et internationaux des politiques, de la réglementation, des affaires et des questions communautaires, beaucoup de travail s'est fait ces quelques dernières années en ce qui concerne la création et le fonctionnement efficace de l'autoroute de l'information. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) insiste sur la nécessité de mettre en place une infrastructure mondiale de l'information (IMI) en prévision de l'avènement d'une société mondiale de l'information (SMI) (OCDE 1997a; gouvernement du Canada 1996b). Pour citer le mot de la fin du président à la Conférence ministérielle du G-7 sur la société de l'information, une des principales tâches à accomplir pendant la dernière décennie du XX^e siècle consiste à ménager une transition harmonieuse et féconde vers la société de l'information.

Au Canada, c'est au Comité consultatif sur l'autoroute de l'information (CCAI) que s'est faite en deux étapes la réflexion nécessaire à la prise de décisions avec les mesures qui doivent s'ensuivre. Le premier rapport de cet organisme intitulé *"Contact, Communauté, Contenu : Le défi de l'autoroute de l'information"* (1995) reposait dans ses orientations sur trois objectifs (création d'emplois par l'innovation et l'investissement, renforcement de la souveraineté et de l'identité culturelle canadiennes et établissement d'une accessibilité universelle à un prix raisonnable) et sur cinq principes (réseau de réseaux en interconnexion et en interfonctionnement, développement commun par les secteurs public et privé, concurrence sur le plan des installations, des produits et des services, protection de la vie privée et du réseau (sécurité), et apprentissage continu) (page vii du document). Le gouvernement fédéral a exprimé l'intention de se doter d'une stratégie nationale d'accès dans *"La société canadienne à l'ère de l'information : pour entrer de plain-pied dans le XXI^e siècle : phase II, Conclusions et*

* We are grateful to Dora Mozes, Bev Mahony and Prabir Neogi of Industry Canada for their interest, support and substantial contribution to this project. Many thanks are also due to Marjorie Pettigrew and Abdul Musa for their competent research assistance.

* Nous remercions Dora Mozes, Bev Mahony et Prabir Neogi, d'Industrie Canada, de leur intérêt et de leur appui, ainsi que de la contribution importante qu'ils ont apportée à ce projet. Nous remercions vivement aussi Marjorie Pettigrew et Abdul Musa du concours qu'ils nous ont prêté en recherche avec compétence.

is critical to Canada's future as an information society and its success as a knowledge economy" (p. 13) and proceeds to say that an effective strategy must address at least the following three areas of public policy concern: (i) access to basic telecommunications and broadcasting services, which represent Canada's on-ramp to the Information Highway; (ii) access to new networks and services; and (iii) establishment of a formal mechanism to define access. Access to the Internet is especially singled out. The OECD refers to the explosive growth of the Internet as a harbinger of the GII-GIS (OECD 1997a, p. 5).

All the above should be considered in the context of the move towards competitive markets (Angus and Angus 1995), the technological convergence of tele-communications, broadcasting and computer infrastructures, as well as the delivery of services and content in general (Government of Canada 1996b; Gärdin 1997; Mansell 1994). Canada has an enviable standing internationally, as has been repeatedly documented (see, for instance, OECD 1997b; Government of the U.K. 1996) and is well positioned to usher in the new era. Universality and affordability of basic telephone service are not at issue, as a recent Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC) decision acknowledged. However, given that telecommunications infrastructures are at the heart of the Information Highway and constitute a crucial vehicle for the delivery of services, it is important to monitor developments closely so that prompt action can be taken if necessary (CRTC 1996). Although "[t]he measurement of the information society is complex, if inputs to economic and social activities are to be linked to outcomes" (Gault 1997), information is important for an understanding of access and use and the critical determining factors behind households' choices. Much can be learned by studying the characteristics of those households that are on their way to taking advantage of the new opportunities afforded by the domestication of information and communication technologies and services. In fact, it has been amply emphasized that the consumption of such technologies and services seriously influences their design and production (Silverstone and Haddon 1996).

This paper responds to some of the information needs in monitoring developments in Information Highway access. It is the sequel to *"Access to the Information Highway"* by Dickinson and Sciadas (1996), which analyzed the penetration rates of telephone, cable, computers and modems in Canadian households with respect to several socio-economic and demographic variables, such as income, education, employment status, age, family composition and

recommandations» (1996a). Dans son dernier rapport ayant pour titre «Préparer le Canada au monde numérique» (1997), le CCAI dit : L'accès à l'autoroute de l'information est essentiel à l'avenir du Canada en tant que société de l'information et à sa réussite en tant qu'économie du savoir (p. 13).» Il ajoute qu'une stratégie efficace doit au moins aborder les trois questions d'intérêt suivantes sur le plan des politiques publiques : (i) accès aux services de base en télécommunications et en radiodiffusion, qui représentent la bretelle donnant accès au Canada à l'autoroute de l'information; (ii) accès aux réseaux et aux services nouveaux; (iii) établissement de mécanismes officiels de définition de l'accès. Il est plus particulièrement question de l'accès à Internet. L'OCDE évoque la croissance effrénée d'Internet comme précurseur de l'IMI-SMI (OCDE 1997a, p. 5).

On devrait s'attacher à tous ces aspects dans le contexte du passage à un marché concurrentiel (Angus et Angus 1995) et à une convergence technologique, phénomène embrassant à la fois les infrastructures de télécommunication, de radiodiffusion et d'informatique et la prestation de services et le contenu en général (gouvernement du Canada 1996b; Gärdin 1997; Mansell 1994). Le Canada est envié sur le plan international, puisqu'on l'a décrit à plusieurs reprises (voir, par exemple, OCDE 1997b; gouvernement du Royaume-Uni 1996) comme étant bien placé pour accéder à cette nouvelle ère. L'universalité et l'abordabilité du service téléphonique de base ne posent aucun problème, comme le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) l'a reconnu dans une décision récente. Toutefois, comme les infrastructures de télécommunication sont au coeur même de l'infrastructure et constituent un moyen primordial de prestation de services, il importe de surveiller leur évolution de près pour pouvoir promptement intervenir au besoin (CRTC 1996). Malgré la complexité d'une mesure de la société de l'information, si on compte relier ce qui entre dans les activités socio-économiques à ce qui en sort (Gault 1997), l'information tiendra une place importante dans notre compréhension de l'accès et de l'utilisation et des facteurs critiques qui déterminent les choix des ménages. On peut beaucoup apprendre en étudiant les caractéristiques des ménages qui s'apprêtent à exploiter les possibilités nouvelles que suscite la domestication des techniques et des services d'information et de communication. En fait, on a amplement répété que la consommation de ces techniques et de ces services influe grandement sur leur conception et leur réalisation (Silverstone et Haddon 1996).

Dans le présent exposé, nous répondons à certains des besoins d'information pour l'observation de l'évolution de l'accès à l'autoroute de l'information. Le document fait suite à *"Accès à l'autoroute de l'information"* (1996) où Dickinson et Sciadas ont analysé les taux de pénétration du téléphone, du câble, de l'ordinateur et du modem dans les ménages canadiens par rapport à un certain nombre de variables socio-économiques et démographiques comme le revenu, l'instruction, la situation

residential location. This paper updates the information contained in the original paper by examining data for 1996 and analyzing the changes that took place over that last year. As well, it incorporates new data on, and analysis of, the availability of cellular telephones at the household level, as well as the use of the Internet.

As the major findings, such as the effects of income and education, are no different from those reported in the first paper, this paper focuses primarily on an analysis of the new findings.

2. Recent Trends and Analysis

The household penetration rates for telephone, cable, computers and modems, including the new data concerning the availability of cellular telephones and the use of the Internet, are shown in Table 1 (Statistics Canada 1996). Data for 1996 show practically no change from 1995 in the proportion of Canadian households with a telephone. Almost 99% of the 11.4 million households had a telephone. In fact, 7.7% of households had two or more telephone numbers.¹ This, however, must be looked at in conjunction with household demographics (Table 2). The practically constant penetration rate means that the actual number of households with a telephone grew at about the same rate as the total number of households. Low income was by far the most common reason for households not to have a telephone, accounting for almost two out of three (64%) among those

d'activité, l'âge, la composition familiale et le lieu de résidence. Il met à jour les renseignements du premier document en examinant les données pour 1996 et en analysant les changements qui se sont opérés depuis un an. Enfin, il livre des éléments d'information et d'analyse sur la disponibilité de téléphones cellulaires dans les ménages, ainsi que sur l'utilisation d'Internet.

Comme les principales constatations (effets du revenu et de l'instruction, par exemple) ne diffèrent pas de celles du document initial, les auteurs analysent avant tout les nouveaux résultats.

2. Tendances récentes et analyse

Le tableau 1 indique le taux de pénétration du téléphone, du câble, de l'ordinateur et du modem dans les ménages et présente de nouvelles données sur la disponibilité de téléphones cellulaires et l'utilisation d'Internet (Statistique Canada 1996). D'après les données relatives à 1996, la proportion des ménages canadiens ayant le téléphone n'a pour ainsi dire pas changé depuis 1995. Il s'agit de presque 99 % des 11,4 millions de ménages canadiens. En fait, 7,7 % avaient deux numéros de téléphone et plus¹, situation que l'on doit considérer en relation avec les caractéristiques démographiques des ménages (tableau 2). Comme le taux de pénétration est à peu près constant, le nombre réel de ménages dotés du téléphone a augmenté au même rythme environ que le nombre total de ménages. La faiblesse du revenu est de loin la cause la plus fréquente de non-acquisition d'un téléphone, puisque ce facteur,

Table 1. Household penetration rates

	1986	1995	1996
	percent — pourcentage		
Telephone — Téléphone	98.1	98.5	98.7
Cellular telephone — Téléphone cellulaire	-	-	14.1
Cable — Câble	65.4	73.4	74.0
Computer — Ordinateur	10.3	28.8	31.6
Modem — Modem	-	12.0	15.5
Households with computer — Ménages possédant un ordinateur	-	41.8	49.2
Internet — Internet	-	-	7.4
Households with computer — Ménages possédant un ordinateur	-	-	23.4
Households with modem — Ménages possédant un modem	-	-	47.6

Tableau 1. Taux de pénétration dans les ménages

¹ Telephone numbers are not the same as the number of telephone lines, since the same line may be associated with two numbers.

¹ Le nombre de numéros de téléphone n'est pas à confondre avec le nombre de lignes téléphoniques, car il peut y avoir deux numéros pour une même ligne.

Table 2. Household demographics and rates of growth**Tableau 2. Démographie des ménages et leur taux de croissance**

	1986	1995	1996	Growth rates - Taux de croissance	
				average annual rates compounded	Taux de variation annuel composé
				percent — pourcentage	
		000's		percent — pourcentage	
Telephone — Téléphone	9,270	11,078	11,269	1.7	2.0
Cellular telephone — Téléphone cellulaire	-	-	1,611	-	-
Cable — Câble	6,177	8,255	8,451	2.4	3.2
Computer — Ordinateur	974	3,238	3,602	11.2	14.0
Modem — Modem	-	1,355	1,771	-	-
Internet — Internet	-	-	844	-	-
All households — Tous les ménages	9,448	11,244	11,413	1.5	1.9

few Canadian households that did not have one,² according to a recent Statistics Canada survey.

The new data show that a considerable number of households had a cellular telephone. These data exclude cellular telephones provided by employers (see Methodology). Unlike the fixed wireline telephone penetration rates, though, the penetration rate of cellular telephones in Canada is not among the highest in OECD countries (OECD 1997b). However, another source offers indications of strong growth. The census of cellular telephone companies conducted by Statistics Canada shows 2.6 million residential and business subscribers for 1995, up from 1.9 million in 1994 and 1.3 million in 1993, with annual growth approaching an impressive 40% in each of the two years (Statistics Canada 1997). Strong growth is expected to continue as prices decline and as competition intensifies following the recent introduction of digital personal communication services (PCS) in some parts of the country.

The cable penetration rate remained high by international standards, recovering in 1996 from the slight drop of 1995. It would be interesting in the future to analyze cable penetration rates in conjunction with satellite dish connections, especially for the approximately 5% of households in rural and remote areas not served by cable.

selon une récente enquête de Statistique Canada, rend compte d'une proportion des deux tiers presque (64 %) des quelques ménages canadiens n'ayant pas le téléphone².

Les nouvelles données indiquent qu'un nombre considérable de ménages avaient acquis un téléphone cellulaire. On exclut ici les téléphones cellulaires fournis par les employeurs (voir Méthodologie). À la différence des taux de pénétration de la téléphonie à fil, ceux de la téléphonie cellulaire au Canada ne comptent pas parmi les plus élevés dans les pays membres de l'OCDE (OCDE 1997b). Toutefois, une autre source d'information évoque une croissance vigoureuse. Selon le dénombrement des entreprises de téléphonie cellulaire de Statistique Canada, il y aurait 2,6 millions d'abonnés résidentiels et commerciaux en 1995, contre 1,9 million en 1994 et 1,3 million en 1993. Le taux annuel de progression approcherait de 40 % - niveau impressionnant dans chacune de ces deux années (Statistique Canada 1997). On s'attend à ce que cette croissance continue avec la baisse des prix et une intensification de la concurrence par suite de l'arrivée récente des services numérisés de communication personnelle (SCP) dans certaines régions du pays.

Le taux de pénétration du câble est demeuré élevé par rapport la norme internationale, se rétablissant en 1996 d'un léger recul en 1995. Il serait intéressant d'analyser à l'avenir les taux de pénétration du câble par satellite (à antenne parabolique), surtout pour cette proportion approximative de 5 % des ménages qui habitent des zones rurales et éloignées non desservies par les câblodistributeurs.

² The rest cited moving and other reasons.

² Les autres ménages ont cité comme raison un déménagement ou d'autres facteurs.

Methodology

The data for this study came from the May 1996 Household Facilities and Equipment Survey on a common sub-sample of the Labour Force Survey. This survey excluded residents of the Yukon and Northwest Territories, Indian reserves and Crown land and institutions (Statistics Canada 1996). To obtain cross-tabulations with income and demographic characteristics, these data were linked to the April 1996 Labour Force Survey and the 1996 Survey of Consumer Finances, which collected income data for the calendar year 1995. The unit for penetration rate calculations was the household, a person or group of persons occupying one dwelling unit. Household income equalled the combined income of all members 15 and over, excluding items such as gambling, capital gains or losses, tax rebates, income-in-kind and lump-sum receipts from sources like inheritances, loan repayments, insurance settlements and sale of personal property.

The difference in time periods and the fact that surveys collect information at a particular point in time meant that some aspects of the relationship between penetration rates and household characteristics could not be accounted for in the data. For example, the labour force status of the household head at the time of the survey may not have been the same as in all or part of the preceding year. As well, a household's purchasing power is affected by both income and assets. These caveats, however, are not expected to introduce substantial biases in the interpretation of the data.

The question on the ownership of a cellular telephone refers to personal use only and excludes cordless phones and cell phones provided by employers. The use of Internet includes access via commercial on-line services and cases where a home computer can be linked to a business computer located outside the dwelling, but excludes cases where the Internet is accessed directly through a computer located outside the dwelling.

A Census Metropolitan Area (CMA) is defined as a collection of census subdivisions which loosely resemble a known city with population in excess of 100,000. A CMA is not a perfect reflection of population density, since it does not necessarily include the entire metropolitan area. For example, the Ottawa CMA does not include the entire Ottawa-Hull area.

Urban areas include metropolitan areas, minor metropolitan areas with population in excess of 30,000, and other areas with a population base of less than 30,000.

Méthodologie

Les données de cette étude viennent de l'Enquête sur l'équipement des ménages ayant porté en mai 1996 sur un sous-échantillon commun de l'Enquête sur la population active et où se trouvent exclues les populations du Yukon, des Territoires du Nord-Ouest, des réserves indiennes, des terres publiques et des institutions (Statistique Canada 1996). Pour obtenir des totalisations croisées avec le revenu et les caractéristiques démographiques, on a relié ces données à celles de l'Enquête sur la population active d'avril 1996 et de l'Enquête sur les finances des consommateurs de cette même année, où des données sur les revenus ont été recueillies pour l'année civile 1995. L'unité de calcul des taux de pénétration a été le ménage, soit une ou plusieurs personnes occupant un logement. Le revenu du ménage était le revenu collectif de tous ses membres de 15 ans et plus sans les éléments suivants : revenu tiré de jeux de hasard, gains ou pertes de capital, remboursements fiscaux, revenus en nature et sommes forfaitaires tirées de successions, de remboursements de prêts, de règlements d'assurance et de ventes d'effets personnels.

En raison des différences de périodes et du fait que les enquêtes recueillent des données à des moments particuliers, nous n'avons pu appréhender certains aspects des liens entre taux de pénétration et caractéristiques des ménages. Ainsi, la situation d'activité du chef de ménage au moment de l'enquête pourrait ne pas avoir été celle de la totalité ou d'une partie de l'année précédente. De plus, tant le revenu que les biens influent sur le pouvoir d'achat d'un ménage. Nous ne pensons cependant pas que, à cause de ces éléments, l'interprétation des données puisse être entachée de biais importants.

Par ailleurs, la propriété d'un téléphone cellulaire concerne la seule utilisation personnelle, et les téléphones sans fil ou cellulaires fournis par les employeurs se trouvent exclus. Dans l'utilisation d'Internet, nous tenons compte de l'accès par des services commerciaux en direct et des cas où un ordinateur domestique peut être en liaison avec un ordinateur d'entreprise dans un autre immeuble, mais non pas des cas d'accès direct à Internet par un ordinateur hors de l'immeuble occupé.

Par région métropolitaine de recensement (RMR), nous entendons un ensemble de subdivisions de recensement coïncidant en gros avec une ville connue de plus de 100 000 habitants. Une RMR peut ne pas parfaitement correspondre à une zone de densité de peuplement, car elle ne comprend pas nécessairement toute une région métropolitaine. Ainsi, la RMR d'Ottawa n'embrasse pas toute la région Ottawa-Hull.

Au nombre des régions urbaines, on compte les régions métropolitaines, les petites régions métropolitaines de plus de 30 000 habitants et d'autres régions dont la population n'atteint pas ce chiffre.

Home computer penetration rates continued their sturdy upward climb, although at a reduced pace. In 1996, 3.6 million, or nearly one-third of all households, had a computer ("computer households"). Moreover, the increase in the penetration rate of modems is particularly impressive: the number of households with a modem almost doubled between 1994 and 1996. The proportion of computer households with a modem also increased and now approaches one in two.

The new data on Internet use, available only for 1996, reveal that the household Internet penetration rate was half the modem penetration rate. Fewer than one in four computer households actually used the Internet from home, and less than half the households with a modem actually used it to access the Internet. Of course, others may access the Internet from their workplace, and more than one member of a household may use the Internet on the same or on a separate account. Increasingly, households purchasing a computer find that it comes as part of a package that includes software and an internal modem. Therefore, many who have not yet used the Internet actually have a modem. There are, of course, alternative uses for modems as well.

3. Analysis of Socio-economic and Demographic Variables

3.1 Affordability Revisited

There is a very strong, and by now documented (Dickinson and Sciadas 1996) relationship between household income and computer and modem penetration rates. Now, it can be attested that the same holds true for cellular telephones and Internet use (Table 3). Doubtless, the Internet penetration rate is also influenced by education, which in turn is linked to income, but for the moment the discussion will focus solely on income and its implications for penetration rates.

The penetration rate for cellular telephones in the top income quartile was almost five times that in the bottom quartile. One in four households in the top income quartile had a cellular telephone, compared with only one in twenty households in the bottom quartile. Indeed, of the 1.6 million households with a cellular telephone, almost three-quarters were in the top half of the income distribution.

The distribution of the 3.6 million households with a home computer was very similar to the distribution of households with a cellular telephone. Again, almost three-quarters of computer households were in the top half of the income distribution. However, the number of such households was

Les taux de pénétration de l'ordinateur domestique ont poursuivi leur solide marche en avant, tout en diminuant la cadence. En 1996, 3,6 millions de ménages (près du tiers de tous les ménages) disposaient d'un ordinateur. La hausse du taux de pénétration des modems est particulièrement impressionnante, le nombre de ménages dotés d'un tel appareil ayant presque doublé de 1994 à 1996. La proportion de ménages informatisés ayant aussi un modem s'est également accrue et approche maintenant de la moitié du nombre total de ménages ayant un ordinateur domestique.

Les nouvelles données (dont on ne dispose que pour 1996) sur l'utilisation d'Internet révèlent que le taux de pénétration d'Internet dans les ménages s'établissait à la moitié du taux de pénétration des modems. Moins de 1 ménage informatisé sur 4 se servait d'Internet au foyer et moins de la moitié des ménages dotés d'un modem employaient celui-ci pour avoir accès à Internet. Bien sûr, d'autres ménages peuvent consulter Internet au travail, et plusieurs membres d'un ménage peuvent avoir un compte commun ou des comptes distincts d'utilisation. De plus en plus, les ménages qui achètent un ordinateur se trouvent à faire l'acquisition d'un ensemble comprenant des éléments logiciels et un modem intégré. Ainsi, bien des gens qui n'ont pas utilisé Internet, disposent tout de même d'un modem. Bien sûr, les modems peuvent avoir d'autres usages.

3. Analyse des variables socio-économiques et démographiques

3.1 Nouveau regard sur l'abordabilité

Il existe un lien très étroit et aujourd'hui bien décrit (Dickinson et Sciadas 1996) entre le revenu des ménages et les taux de pénétration de l'ordinateur et du modem. On peut aujourd'hui affirmer que cette constatation vaut aussi pour la téléphonie cellulaire et l'utilisation d'Internet (tableau 3). Bien entendu, le taux de pénétration d'Internet subit aussi l'influence de l'instruction, qui est à son tour liée au revenu, mais pour le moment nous nous attacherons exclusivement au revenu et à son incidence sur les taux de pénétration.

Dans le quartile supérieur de revenu, le taux de pénétration du téléphone cellulaire était presque cinq fois plus élevé que dans le quartile inférieur. Dans le premier, un ménage sur quatre disposait d'un tel téléphone, contre un ménage sur vingt seulement dans le second. Cependant, presque les trois quarts du 1,6 million de ménages dotés d'un tel appareil appartenaient à la moitié supérieure de l'échelle de répartition du revenu.

La distribution des 3,6 millions de ménages disposant d'un ordinateur domestique ressemblait fort à celle des ménages ayant un téléphone cellulaire. Là encore, presque les trois quarts des ménages informatisés appartenaient à la moitié supérieure de l'échelle de revenu. Toutefois, le nombre de ces

Table 3. Penetration rates and income, 1996

Tableau 3. Taux de pénétration et revenu, 1996

	Income quartiles — Quartiles de répartition du revenu				
	Bottom Inférieur	Second Deuxième	Third Troisième	Top Supérieur	All Tous
	(<\$22,164)	(\$22,165 - \$40,000)	(\$40,000 - \$64,280)	(>\$64,280)	
	percent — pourcentage				
Telephone — Téléphone	96.7	98.8	99.6	99.9	98.7
Cellular telephone — Téléphone cellulaire	5.4	9.9	15.8	25.3	14.1
Cable — Câble	64.7	71.6	76.8	83.1	74.0
Computer — Ordinateur	13.9	22.2	35.9	54.2	31.6
Modem — Modem	6.1	9.8	16.3	29.8	15.5
Households with computer — Ménages possédant un ordinateur	43.8	44.0	45.5	55.1	49.2
Internet — Internet	2.7	4.4	7.3	15.2	7.4
Households with computer — Ménages possédant un ordinateur	19.3	19.7	20.4	28.0	23.4
Households with modem — Ménages possédant un modem	44.0	44.8	44.8	50.8	47.6

higher because the penetration rates were higher in each quartile. The penetration rate in the top income quartile, where more than half the households had a home computer, was almost four times the penetration rate in the bottom quartile. Thus, the difference between “haves” and “have-nots” was greater for cellular telephones than for computers.

The difference in the Internet use rates between the top and bottom quartiles was even more pronounced. The penetration rate in the top quartile was more than five times that in the bottom quartile. However, a particularly interesting feature emerges when households without a computer are excluded from the calculation of Internet penetration rates. The Internet penetration rates for computer households were almost identical in the three lowest quartiles, where one in five households used the Internet. Only in the top income quartile was there any significant difference, although even here fewer than one in three households used the Internet from home.

These figures generate the proposition that income has little or no effect on Internet penetration rates distinguishable from the effect of income on computer penetration rates. However, there is an important caveat: it may be a chicken-and-egg situation, in that lower-income households may wish to use the Internet, but cannot afford the computer and software needed to access it.

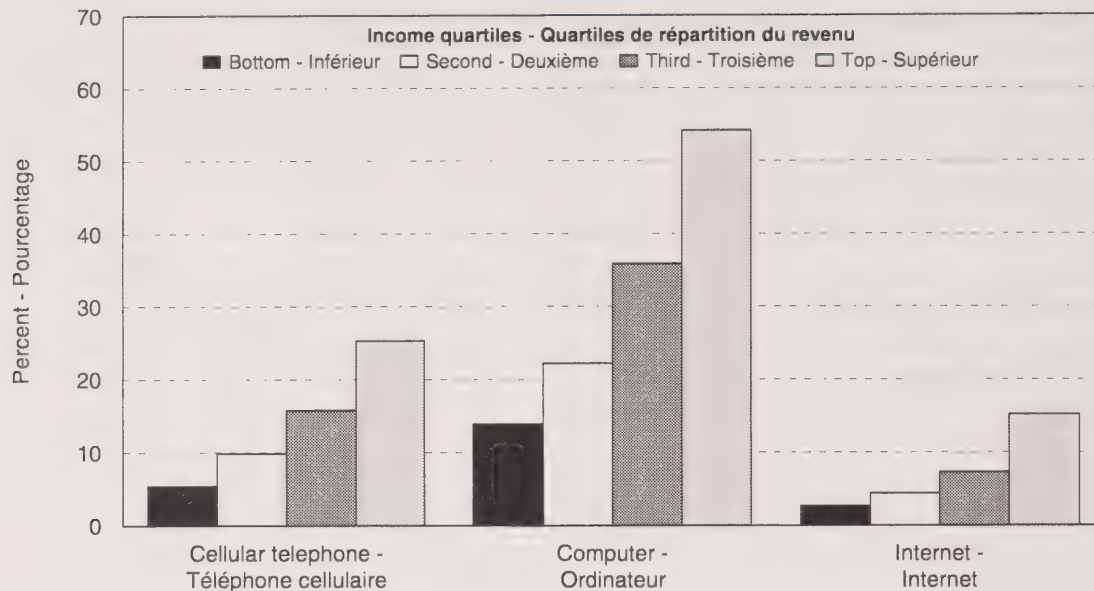
The importance of income as a main determinant of the household penetration of computers, cellular telephones and

ménages était plus élevé, car les taux de pénétration étaient plus hauts dans chaque quartile. Dans le quartile supérieur de revenu où plus de la moitié des ménages avaient acquis un ordinateur domestique, le taux de pénétration était presque quadruple de celui du quartile inférieur. Ainsi, la différence entre «ménages branchés» et «ménages non branchés» était plus grande pour le téléphone cellulaire que pour l'ordinateur.

La différence de taux d'utilisation d'Internet entre le quartile supérieur et le quartile inférieur était encore plus marquée. Le taux de pénétration était en effet cinq fois plus grand dans le premier que dans le second, mais un fait particulièrement intéressant ressort si on exclut les ménages informatisés du calcul des taux de pénétration d'Internet, lesquels étaient presque identiques, dans le cas de ces ménages, dans les trois quartiles inférieurs (autres que le quartile supérieur) où un ménage sur cinq utilisait Internet. Ce n'est que dans le quartile supérieur que l'on relevait une différence de taille, quoique même dans cette tranche, moins de 1 ménage sur 3 employait Internet au foyer.

Ces chiffres nous portent à croire que le revenu n'a guère d'effet sur les taux de pénétration d'Internet qui se distingue de son effet sur les taux de pénétration de l'ordinateur. Toutefois, une importante mise en garde s'impose : ce pourrait être le jeu de l'oeuf et de la poule si les ménages au revenu inférieur désiraient utiliser Internet, mais sans pouvoir se payer l'ordinateur ni le logiciel nécessaires à sa consultation.

Le graphique 1 démontre amplement l'importance du revenu comme un des grands facteurs déterminants de la pénétration

Chart 1. Computer and cellular telephone ownership, Internet use and income, 1996**Graphique 1. Propriété d'un ordinateur et d'un téléphone cellulaire, utilisation d'Internet et revenu, 1996**

Internet use is amply demonstrated in Chart 1. Variables other than income are at work as well, though.

de l'ordinateur, du téléphone cellulaire et d'Internet dans les ménages. Précisons cependant que des variables autres que celle du revenu entrent aussi en jeu.

3.2 Education

Although no strong correlation between education and the penetration rates of telephones and cable has been found, there is a strong link between education and Internet use, much like the case for computers, which reflects the expected link between income and education.

3.2 Instruction

Bien que nous n'ayons pas constaté de forte corrélation entre l'instruction et les taux de pénétration du téléphone et du câble, il existe un lien étroit entre cette même instruction et l'utilisation d'Internet - un peu comme dans le cas de l'ordinateur - et, partant, un lien attendu entre le revenu et les études.

Controlling for major differences in income by looking at penetration rates within income quartiles, it is evident that the relationship between education and cellular telephone penetration rates is rather weak, except at the lowest level of education. Within each quartile there were small differences in cellular telephone penetration rates for households headed by persons whose highest completed education was high-school versus households headed by university graduates (Table 4). These differences were so small that they could well be explained by the distributions of income within quartiles. Therefore, to the extent that education is a factor, its effect on cellular telephone penetration rates is considerably weaker than the effect of household income.

Si on prend en compte les grandes différences de revenu en regardant les taux de pénétration dans les divers quartiles de revenu, on voit bien que le rapport entre l'instruction et le taux de pénétration de la téléphonie cellulaire est plutôt faible sauf au niveau d'instruction le plus bas. À l'intérieur de chaque quartile, on relevait de petites différences de taux de pénétration du téléphone cellulaire selon que les ménages avaient à leur tête un diplômé de l'école secondaire (sans grade universitaire) ou un titulaire d'au moins un diplôme universitaire (tableau 4). Les différences étaient si ténues qu'elles pouvaient fort bien s'expliquer par la répartition du revenu à l'intérieur des quartiles. Ainsi, dans la mesure où l'instruction joue comme facteur, son incidence sur les taux de pénétration de la téléphonie cellulaire le cède considérablement à celle du revenu des ménages.

The story is very different for computer and Internet penetration rates, where dramatic differences are found when income and education are combined. Computer penetration ranged from just over 3% for households in the bottom income

Il en va tout autrement des taux de pénétration de l'ordinateur et d'Internet où des différences radicales se font jour lorsqu'on combine les facteurs du revenu et de l'instruction. Le taux de pénétration de l'ordinateur variait entre un peu plus de 3 % des

quartile with heads who did not finish high-school, to more than two-thirds of households in the top income quartile with heads possessing at least one university degree. Similarly, Internet use rates for the same groups of households ranged from almost non-existent to one-quarter (see also Chart 2).

In 1996, although households headed by university graduates accounted for less than one-fifth of all households, these households comprised almost one-third of all computer households. Furthermore, the households headed by university graduates using the Internet constituted almost half of all households using the Internet from home — substantially higher than the percentage of all households that they represented.

At the other extreme, although households headed by persons without high-school diplomas constituted more than one-sixth of all households, they comprised less than one-twentieth of computer households, and only one-fiftieth of households that used the Internet from home.

The fact that almost seven in ten households headed by university graduates were in the top half of the income distribution makes the expected correlation between income and education apparent. Nevertheless, education had an independent effect on computer ownership and Internet use in all income quartiles. Even in the bottom quartile, nearly two in five households headed by university graduates had a computer, but this was true of fewer than one in thirty

ménages du quartile (de revenu) le plus bas dont le chef n'avait pas achevé ses études secondaires et plus des deux tiers des ménages du quartile le plus haut dont le chef était titulaire d'au moins un grade universitaire. De même, les taux d'utilisation d'Internet dans ces mêmes catégories de ménages oscillaient entre une valeur presque nulle et le quart des ménages (voir aussi le graphique 2).

En 1996, les 2,1 millions de ménages ayant à leur tête un diplômé d'université figuraient pour moins du cinquième dans l'ensemble des ménages, mais le 1,2 million d'entre eux qui avaient un ordinateur représentaient presque le tiers de tous les ménages informatisés. Ajoutons que les 387 700 de ces ménages utilisateurs d'Internet constituaient presque la moitié de tous les ménages qui consultaient Internet au foyer, proportion bien supérieure au pourcentage de tous les ménages qu'ils représentaient.

À l'autre extrême, le 1,7 million de ménages dont le chef n'avait pas de diplôme d'études secondaires formaient plus du sixième de l'ensemble des ménages, mais moins du vingtième des ménages informatisés et le cinquantième seulement des ménages qui employaient Internet au foyer.

Le lien prévu entre revenu et instruction se dégage nettement de ce que presque sept ménages sur dix dirigés par un diplômé d'université appartenaient à la moitié supérieure de l'échelle de répartition du revenu. Il reste que l'instruction a un effet indépendant sur la propriété d'un ordinateur et l'utilisation d'Internet dans tous les quartiles de revenu. Même dans le quartile du bas, près de deux ménages sur cinq dont le chef était diplômé d'université étaient propriétaires d'un ordinateur,

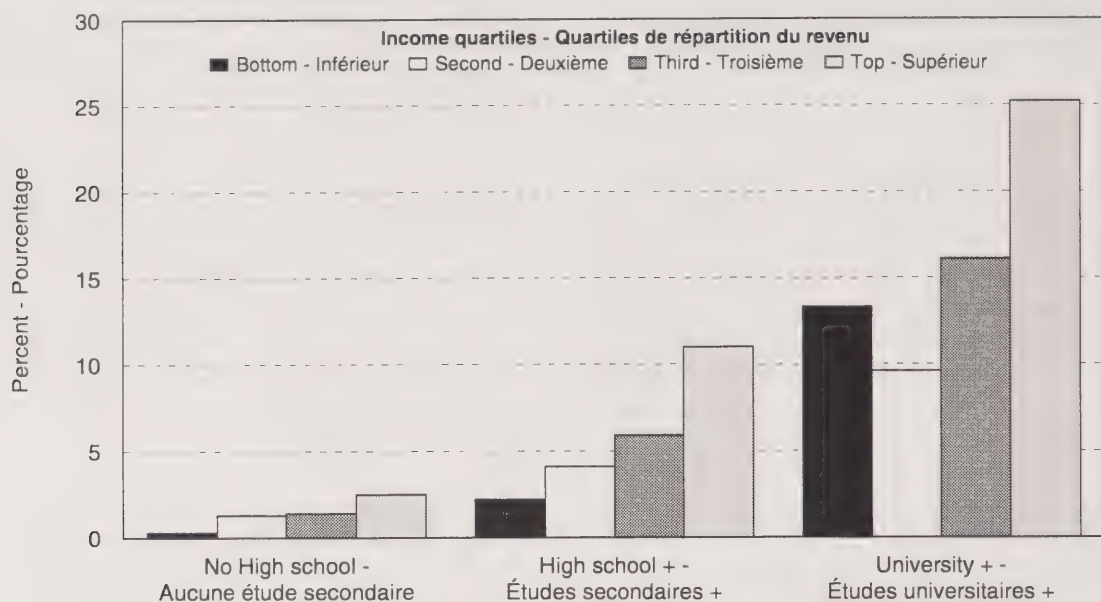
Table 4. Penetration rates by education and income of household head, 1996

Tableau 4. Taux de pénétration selon l'instruction et le revenu du chef du ménage, 1996

	Income quartiles — Quartiles de répartition du revenu				
	Bottom Inférieur	Second Deuxième	Third Troisième	Top Supérieur	All Tous
	percent — pourcentage				
Cellular telephone — Téléphone cellulaire					
No high school — Aucune étude secondaire	2.4	4.2	11.3	17.6	5.7
High school + — Études secondaires +	6.2	10.8	16.1	25.2	14.5
University + — Études universitaires +	9.1	12.6	17.3	26.6	19.5
Computer — Ordinateur					
No high school — Aucune étude secondaire	3.3	8.7	17.2	29.4	9.4
High school + — Études secondaires +	15.0	22.0	33.5	49.3	29.8
University + — Études universitaires +	38.9	40.4	55.5	67.7	56.1
Internet — Internet					
No high school — Aucune étude secondaire	0.3	1.3	1.4	2.5	1.0
High school + — Études secondaires +	2.2	4.1	5.9	11.0	5.8
University + — Études universitaires +	13.3	9.6	16.1	25.2	18.6

Chart 2. Internet use and education and income, 1996

Graphique 2. Utilisation d'Internet et éducation et revenu, 1996



households headed by a person who was not a high-school graduate.

In the top quartile, where affordability is certainly not an issue, almost seven in ten households headed by a person with at least one university degree had a home computer, compared with half of the households where the head had graduated from high-school but did not have a university degree, and only three in ten where the head did not finish high-school.

For computer households, the link between education and Internet penetration rates was much stronger than the link between income and Internet penetration rates. Within each education group, there was no consistent relationship between income quartile and Internet penetration rates among computer households. Within each income quartile, however, the penetration rates rose consistently and substantially with the education of the household head. Therefore, both income and education have independent effects on computer penetration rates, and education has a particularly strong effect on Internet penetration rates among computer households. Consequently, both effects are seen in the Internet penetration rates for all households, with or without a computer.

The penetration rates for households where the head did not graduate from high-school were so small in every quartile that the minimal effect of income can be ignored. Of the 1.7 million households in this education group, only 16,800 or one in every hundred households, used the Internet.

contre moins de 1 ménage sur 7 dirigés par un diplômé de l'école secondaire (sans grade universitaire) et de 1 ménage sur 30 dont le chef n'avait pas achevé ses études secondaires.

Dans le quartile supérieur où l'abordabilité ne pose sûrement aucun problème, presque sept ménages sur dix dont le chef était titulaire d'au moins un grade universitaire avaient un ordinateur domestique comparativement à la moitié des ménages dirigés par un diplômé de l'école secondaire (sans grade universitaire) et à trois ménages seulement sur dix dirigés par quelqu'un qui n'avait pas achevé ses études secondaires.

Dans le cas des ménages informatisés, le lien entre l'instruction et les taux de pénétration d'Internet était bien plus étroit que celui qui unissait le revenu à ces mêmes taux. Dans chaque groupe d'instruction, on ne voyait pas de rapport constant entre le quartile de revenu et les taux de pénétration d'Internet dans les ménages munis d'un ordinateur. Toutefois, dans chaque quartile de revenu, les taux de pénétration s'élevaient invariablement et largement avec le degré d'instruction du chef de ménage. Ainsi, et le revenu et l'instruction ont des effets indépendants sur les taux de pénétration de l'ordinateur, et l'instruction influe particulièrement sur les taux de pénétration d'Internet parmi les ménages informatisés. Les deux effets se font donc sentir sur les taux de pénétration d'Internet dans tous les ménages, qu'ils soient dotés ou non d'un ordinateur.

Dans les ménages dont le chef n'avait pas achevé ses études secondaires, les taux étaient si petits dans chaque quartile qu'on pouvait tout simplement écarter l'effet infime du revenu. Sur le 1,7 million de ménages appartenant à ce groupe d'instruction, 16 800 seulement ou 1 sur 100 utilisaient Internet.

The only aberration with respect to income was for households where the head had a university degree. Their Internet penetration rate was higher in the bottom income quartile than in the second quartile. Since there were only 3,600 households headed by a person with a university degree in the bottom income quartile, it is possible that this aberration was due in large part to graduate students attending university and living in one-person households or in multi-family households with other graduate students. In the other three income quartiles, the Internet penetration rate for households headed by a person with at least one university degree was more than twice that for households where the head had finished high-school but had no university degree.

Although the overall Internet penetration rate for households headed by high-school graduates without university degrees was less than one-third of the rate for households headed by university graduates, the former group (by virtue of its size) made up more than half the households that used the Internet from home.

Differing levels of education, therefore, help to explain the different Internet penetration rates among computer households. First, Internet penetration rates are highest for the top income quartile because university graduates are overrepresented in this group, and university graduates are also the most likely to use the Internet.

Second, computer ownership among households headed by persons who did not graduate from high-school is so low, their impact on overall Internet penetration rates among computer owners is minimal at best. Third, households headed by high-school graduates without university degrees accounted for more than two-thirds (67.7%) of all computer households in the bottom three quartiles, and their Internet penetration rates for computer households were similar across these three quartiles. This education group therefore had a smoothing effect on the Internet penetration rates for computer households in the lower income quartiles. This smoothing effect was reinforced by the fact that computer households headed by university graduates had a higher Internet penetration rate in the bottom income quartile than in the two middle quartiles.

3.3 Age and Family Type

Age: Age was found to have a positive effect on telephone penetration rates but not on cable penetration rates (Dickinson and Sciadas 1996). For computer, cellular telephone and Internet use, though, a definite distribution pattern emerges

Pour ce qui est du revenu, la seule constatation «aberrante» se rapportait aux ménages dont le chef était diplômé d'université, où le taux de pénétration d'Internet était plus grand dans le quartile de revenu le plus bas que dans le deuxième quartile. Comme le premier ne comptait que 3 600 ménages ayant à leur tête un diplômé d'université, il est possible que cette aberration s'explique en grande partie par les diplômés qui fréquentent encore l'université et vivent dans des ménages d'une seule personne ou dans des ménages multifamiliaux avec d'autres diplômés. Dans les trois autres quartiles de revenu, le taux de pénétration d'Internet dans les ménages dont le chef était titulaire d'au moins un grade universitaire était plus du double de celui des ménages dirigés par un diplômé de l'école secondaire (sans grade universitaire).

Bien que le taux global de pénétration d'Internet dans ces derniers ménages s'établisse à moins du tiers de celui des ménages ayant à leur tête un diplômé d'université, le premier groupe représentait les deux tiers de tous les ménages et, par conséquent, plus de la moitié des ménages qui utilisaient Internet au foyer.

Le degré d'instruction aide donc à expliquer les taux de pénétration d'Internet dans les ménages dotés d'un ordinateur. D'abord, le taux de pénétration d'Internet est supérieur dans le quartile le plus haut parce que la proportion des ménages dirigés par un diplômé d'université était plus grande dans ce quartile et que ce sont les diplômés d'université qui utilisent Internet en plus grand nombre.

Deuxièmement, le taux de pénétration de l'ordinateur dans les ménages dont le chef n'avait pas achevé ses études secondaires était si faible (9,4 %) qu'il correspondait à moins du vingtième (4,5 %) de tous les ménages informatisés, d'où la conclusion que leur incidence serait au mieux infime sur les taux de pénétration d'Internet chez les propriétaires d'un ordinateur. Troisièmement, les ménages dont le chef était diplômé de l'école secondaire (sans grade universitaire) constituaient plus des deux tiers (67,7 %) de tous les ménages informatisés des trois quartiles inférieurs (autres que le quartile supérieur) et les taux de pénétration d'Internet dans les ménages informatisés étaient semblables dans ces trois quartiles. Ce groupe d'instruction a donc un effet de lissage sur les taux de pénétration d'Internet dans les ménages informatisés des quartiles de revenu plus bas. L'effet était renforcé parce que les ménages informatisés dirigés par un diplômé d'université présentaient un taux de pénétration d'Internet plus élevé dans le quartile du bas que dans les deux quartiles du milieu.

3.3 Âge et type de familles

Âge : On a constaté que l'âge avait une incidence positive sur les taux de pénétration du téléphone, mais non pas sur ceux du câble (Dickinson et Sciadas 1996). Pour ce qui est de l'ordinateur, du téléphone cellulaire et d'Internet, des tendances

(Chart 3). Households with a head aged 35-54 had the highest penetration rates, followed by those under 35, whereas households headed by a senior had the lowest penetration rates (Table 5).

The penetration rate for cellular telephones among households with a head aged 35-54 was almost three times the rate of households headed by a senior, rising to four times for computers and to five times for Internet use. These findings held true, to varying degrees, for all income quartiles. Therefore, low penetration rates for households headed by a senior are not simply a reflection of a link between age and income.

For the youngest age households, one in three had a home computer in 1996. Although this penetration rate remained higher than the rate for households where the head was 55-64, the gap had closed from almost five percentage points in 1995 to little more than three percentage points in 1996. This change in only one year is particularly interesting, since it suggests that demographics will help to increase the overall computer penetration rate, as younger households with more exposure to computers grow older.

Age had a far less significant effect on Internet penetration rates among computer households than it did on computer

de répartition bien définies se dégagent (graphique 3). Les ménages dont le chef était âgé de 35 à 54 ans offraient les taux de pénétration les plus hauts, suivis des ménages dont le chef avait moins de 35 ans, alors que les ménages ayant à leur tête une personne âgée présentaient les taux les plus bas (tableau 5).

Le taux de pénétration du téléphone cellulaire était presque trois fois plus élevé dans les ménages dont le chef était âgé de 35 à 54 ans que dans les ménages dirigés par une personne âgée; il était quatre fois plus grand pour la propriété d'un ordinateur et cinq fois pour l'utilisation d'Internet. Ces constatations valent à des degrés divers pour tous les quartiles de revenu. Ainsi, les faibles taux de pénétration dans les ménages ayant à leur tête une personne âgée ne traduisent pas simplement l'existence d'un lien entre l'âge et le revenu.

Dans le groupe d'âge le plus jeune, un ménage sur trois disposait d'un ordinateur domestique en 1996. Si ce taux de pénétration est resté supérieur à celui des ménages dont le chef avait de 55 à 64 ans, l'écart a décru de presque cinq points en 1995 à un peu plus de trois points en 1996. Cette évolution en une seule année est particulièrement intéressante, car elle permet de croire que la démographie contribuera à élever le taux global de pénétration de l'ordinateur au gré du vieillissement des ménages plus jeunes qui connaissent plus les ordinateurs.

L'âge a bien moins influé sur les taux de pénétration d'Internet dans les ménages informatisés que sur les taux de pénétration

Chart 3. Computer and cellular telephone ownership, Internet use and age, 1996

Graphique 3. Propriété d'un ordinateur et d'un téléphone cellulaire, utilisation d'Internet et âge, 1996

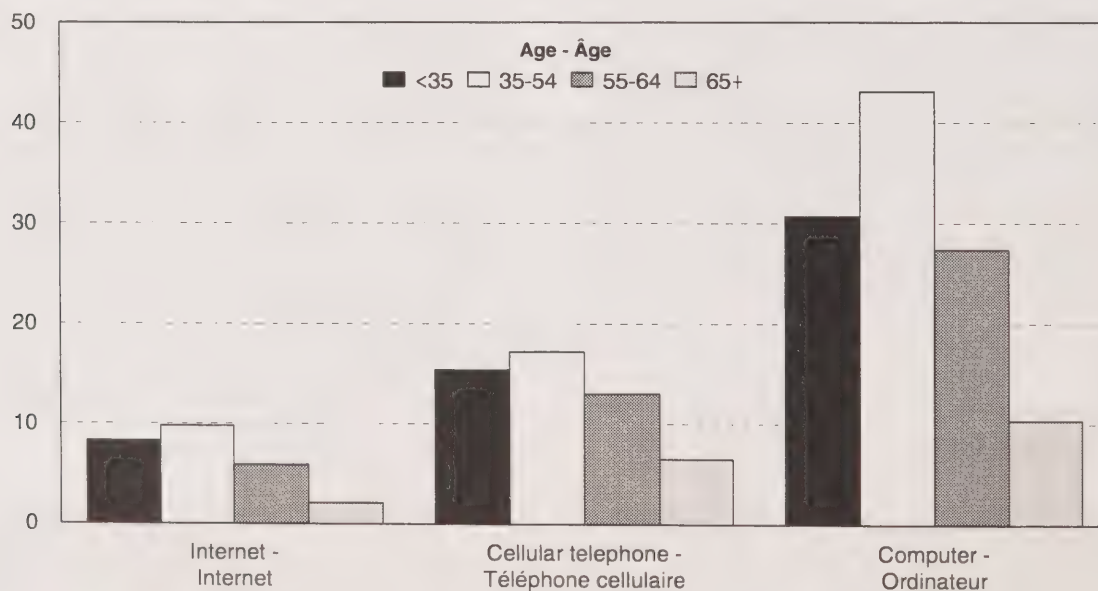


Table 5. Penetration rates by age of household head, 1996**Tableau 5. Taux de pénétration et âge du chef du ménage, 1996**

	<35	35-54	55-64	65+	All-Tous
	percent — pourcentage				
Telephone — Téléphone	97.6	98.9	99.1	99.5	98.7
Cellular telephone — Téléphone cellulaire	15.4	17.2	13.0	6.5	14.1
Cable — Câble	71.6	75.3	74.6	73.9	74.0
Computer — Ordinateur	30.7	43.1	27.4	10.4	31.6
Modem — Modem	15.7	21.3	13.0	4.4	15.5
<i>Households with computer — Ménages possédant un ordinateur</i>	51.1	49.5	47.4	42.7	49.2
Internet — Internet	8.3	9.8	5.9	2.1	7.4
<i>Households with computer — Ménages possédant un ordinateur</i>	26.9	22.7	21.5	20.1	23.4
<i>Households with modem — Ménages possédant un modem</i>	52.6	46.0	45.3	47.2	47.6

penetration rates. One in five computer households headed by a senior use the Internet. This penetration rate was marginally lower than the rate for computer households where the head was 35-54. Interestingly, households where the head was under 35 had the highest Internet penetration rate among computer households, even though only slightly more than one in five used the Internet from home.

As a result of the age distribution of households, combined with the link between age and computer penetration rates, almost three-quarters (74%) of the 844,000 households that used the Internet from home had a head aged less than 55.

The findings clearly show that young people use the Internet more than older people, but they do not indicate whether the uses to which the Internet is put also differ by age group. In fact, there are no Canadian data as yet on this issue. However, a recent report referring to the United States states: "Young people are more likely to use the Net for entertainment and socializing, while older folks spend most of their time on more serious matters" (*Business Week* 1997, p. 84).

Family Type: Single-family households had slightly higher telephone and cable penetration rates than other households, and much higher computer/modem penetration rates (Table 6). Furthermore, the presence of children in single-family households boosted the penetration rates in all income quartiles.

There were consistent differences in cellular telephone penetration rates by family type in all income quartiles. Among one-person and multi-family households, the penetration rate was about half that for single-family households. However, since 1.7 million of the 3.4 million one-person and multi-family

de l'ordinateur. Un ménage informatisé sur cinq dont le chef est une personne âgée se sert d'Internet. Ce taux est un peu inférieur au taux de pénétration de l'ordinateur dans les ménages dont le chef était âgé de 35 à 54 ans. Fait intéressant, c'est dans les ménages informatisés ayant à leur tête une personne âgée de moins de 35 ans que le taux de pénétration d'Internet était le plus haut, bien qu'un peu plus de 1 ménage sur 5 seulement ait utilisé Internet au foyer.

À cause de la répartition des ménages selon l'âge et du lien entre ce dernier et les taux de pénétration de l'ordinateur, on peut voir que presque les trois quarts (74 %) des 844 000 ménages utilisateurs d'Internet à la maison avaient un chef de moins de 55 ans.

Il ressort des données que les jeunes consultent Internet plus que les autres, mais rien n'indique si les usages d'Internet varient selon les groupes d'âge. En fait, il n'y a pas encore de données canadiennes là-dessus, mais dans un récent rapport pour les États-Unis, on dit que les jeunes sont plus susceptibles d'utiliser Internet pour les loisirs et la vie sociale, alors que les gens plus âgés consacrent le gros de leur temps à des choses jugées plus sérieuses (*Business Week* 1997, p. 84).

Type de familles : Les ménages unifamiliaux présentaient des taux légèrement supérieurs de pénétration du téléphone et du câble et bien supérieurs de pénétration des ordinateurs et des modems (tableau 6). Ajoutons que la présence d'enfants dans ces ménages a fait monter les taux de pénétration dans tous les quartiles de revenu.

On relevait des différences homogènes de taux de pénétration de la téléphonie cellulaire selon les types de familles dans tous les quartiles de revenu. Dans les ménages d'une seule personne et les ménages multifamiliaux, le taux était environ la moitié de celui des ménages unifamiliaux. Toutefois, comme

households were in the bottom quartile of the income distribution, and since there was hardly any difference in the other three quartiles between the penetration rates for one-person and multi-family households versus those for single-family households without unmarried children under age 18, the effect of household structure cannot be separated from the effect of household income.

The presence of unmarried children under age 18 did appear to have a small but noticeable effect on cellular penetration rates among single-family households. The income distribution was similar for single-family households with children and without children, yet in the different quartiles the cellular telephone penetration rate was between two and four percentage points higher for single-family households with children.

The computer penetration rate among single-family households with children was significantly higher than that among those households without children. More than four in ten such households with children, but only three in ten without children, had a home computer. Furthermore, families with children had the highest computer penetration rates in all income quartiles.

The differences by family type in Internet use rates among computer households were far smaller than the differences in computer penetration rates. However, single-family households with children had the lowest Internet penetration

1,7 des 3,4 millions de ménages d'une seule personne et de ménages multifamiliaux appartenaient au quartile inférieur de répartition du revenu et que, dans les trois autres quartiles, on ne relevait guère de différence de taux entre ces mêmes ménages et les ménages unifamiliaux sans enfants non mariés de moins de 18 ans, l'effet de composition des ménages ne peut être séparé de celui du revenu de ces mêmes ménages.

La présence d'enfants non mariés de moins de 18 ans semblait produire un effet ténu mais discernable sur les taux de pénétration de la téléphonie cellulaire dans les ménages unifamiliaux. La répartition du revenu était semblable pour les ménages unifamiliaux avec et sans enfants, et pourtant, dans les différents quartiles, ces mêmes taux étaient de deux à quatre points plus élevés dans le cas des ménages unifamiliaux avec enfants.

Le taux de pénétration de l'ordinateur était nettement plus grand dans les ménages unifamiliaux avec enfants que dans ceux où il n'y avait pas d'enfants. Plus de quatre de ces ménages avec enfants sur dix avaient un ordinateur domestique, contre seulement trois sur dix lorsqu'il n'y avait pas d'enfants à la maison. De plus, ce sont les familles avec enfants qui présentaient les taux de pénétration les plus hauts dans tous les quartiles de revenu.

Les différences de taux d'utilisation d'Internet selon le type de familles dans le cas des ménages informatisés étaient de loin inférieures aux différences de taux de pénétration de l'ordinateur. Toutefois, les ménages unifamiliaux avec enfants offraient le

Table 6. Penetration rates by family type, 1996

Tableau 6. Taux de pénétration selon le genre de famille, 1996

	Single family — Famille monoparentale		Other family types Autres genres de familles	All Tous
	Without children Sans enfant	With children Avec enfant		
	percent — pourcentage			
Telephone — Téléphone	99.6	99.0	97.4	98.7
Cellular telephone — Téléphone cellulaire	14.9	18.0	8.7	14.1
Cable — Câble	75.3	75.3	71.0	74.0
Computer — Ordinateur	30.4	44.6	18.4	31.6
Modem — Modem	15.5	21.0	9.4	15.5
Households with computer — Ménages possédant un ordinateur	51.0	47.0	51.2	49.2
Internet — Internet	7.5	9.4	4.9	7.4
Households with computer — Ménages possédant un ordinateur	24.8	21.1	26.8	23.4
Households with modem — Ménages possédant un modem	48.7	44.8	52.3	47.6

rate among computer households, with little more than one in four using the Internet. One-person and multi-family households had the highest Internet penetration rate among computer households.

3.4 Residential Location

The Provincial Dimension: The diffusion of information and communication technologies among households is far from homogeneous across provinces. The data reveal sizeable and interesting differences (Table 7). In general, households in western Canada were more "wired" than households in eastern Canada. For instance, British Columbia and Alberta substantially exceeded the national average for computer/modem penetration, as well as for Internet use. In cellular telephones, Alberta led all the provinces with a penetration rate more than two percentage points higher than the province with the second highest penetration rate, Saskatchewan. Quebec's modem penetration rate and Internet use were the lowest in the country. Language may partly explain the relatively low Internet use, but Quebec's penetration rate of cellular telephones was also half the national average and higher only than Newfoundland's. The three richest provinces — Ontario, Alberta and British Columbia — contained nearly 60% of all households, but 72% of households with a cellular telephone. Quebec had 26% of all households, but comprised only 13% of households with a cellular telephone.

Computer penetration rates increased in all provinces between 1995 and 1996, although the size of the increase differed by province. In 1996, the highest penetration rates were in the three richest provinces, where more than one in three households had a home computer. The 2.5 million households with a home computer in these three provinces accounted for slightly more than two-thirds (68%) of Canada's 3.6 million computer households. The 719,000 computer households in Quebec accounted for another one-fifth of all computer households.

Nova Scotia had the highest Internet penetration rate of three in ten computer households, closely followed by British Columbia and Alberta. Quebec and Saskatchewan had the lowest penetration rates of approximately one in six computer households.

In 1996, the 622,000 households using the Internet from home in the three richest provinces accounted for almost three-quarters (74%) of all households using the Internet from home.

Urban/Rural Location: One of the issues of concern to policy makers is that of barriers to access to networks, facilities and

taux le plus bas de pénétration d'Internet dans les ménages informatisés, à peine un peu plus de 1 ménage sur 4 utilisant Internet. Dans la catégorie des ménages informatisés, le taux de pénétration était le plus élevé dans les ménages d'une seule personne et dans les ménages multifamiliaux.

3.4 Lieu de résidence

Provinces : La diffusion des technologies de l'information et de la communication parmi les ménages est loin d'être homogène entre les provinces. Les données font voir des différences appréciables et intéressantes (tableau 7). Règle générale, les ménages de l'Ouest canadien étaient plus «branchés» que ceux de l'Est. Ainsi, la Colombie-Britannique et l'Alberta dépassaient nettement la moyenne nationale pour la pénétration des ordinateurs et des modems et l'utilisation d'Internet. Pour ce qui est de la téléphonie cellulaire, l'Alberta devançait toutes les provinces avec un taux de plus de deux points supérieur à celui de la province qui la suivait immédiatement, la Saskatchewan. C'est au Québec que le taux de pénétration des modems et d'Internet était le plus bas au pays. La langue pourrait en partie expliquer les tendances de l'utilisation d'Internet, mais le taux de pénétration du téléphone cellulaire n'était aussi que de la moitié de la moyenne nationale et n'excédait que le taux de Terre-Neuve. Les trois provinces les plus riches, à savoir l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique, abritaient près de 60 % de tous les ménages, mais 72 % de ceux qui disposaient d'un téléphone cellulaire. Le Québec comptait 26 % de tous les ménages, mais 13 % seulement de ceux qui s'étaient dotés d'un tel téléphone.

Les taux de pénétration de l'ordinateur se sont accrus dans toutes les provinces en 1996, bien que l'importance de cette progression varie selon les provinces. Cette année-là, on a relevé les taux de pénétration les plus hauts dans les trois provinces les plus riches où plus de 1 ménage sur 3 avait un ordinateur domestique. Les 2,5 millions de ménages informatisés dans ces trois provinces représentaient un peu plus des deux tiers (68 %) de l'ensemble des ménages informatisés (3,6 millions). Les 719 000 ménages informatisés du Québec constituaient un autre cinquième de tous les ménages dotés d'un ordinateur.

La Nouvelle-Écosse présentait le plus haut taux de pénétration d'Internet, soit trois ménages informatisés sur dix, suivie de près par la Colombie-Britannique et l'Alberta. Les taux étaient les plus bas au Québec et en Saskatchewan avec environ un ménage informatisé sur six.

En 1996, les 622 000 ménages utilisateurs d'Internet dans les trois provinces les plus riches représentaient presque les trois quarts (74 %) de tous les ménages abonnés à Internet au foyer.

Ville et campagne : Les décideurs se soucient notamment des entraves à l'accès aux réseaux, aux installations et aux services

Table 7. Penetration rates by province, 1996

Tableau 7. Taux de pénétration selon la province, 1996

	Nfld.	P.E.I.	N.S.	N.B.	Que.					B.C.	
	T.-N.	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Qué.	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.	Can.
	percent — pourcentage										
Telephone — Téléphone	97.4	98.0	98.3	98.2	98.8	98.8	98.3	98.7	99.1	98.8	98.7
Cellular telephone — Téléphone cellulaire	5.8	8.2	13.7	10.9	7.1	16.9	15.6	18.6	20.8	16.1	14.1
Cable — Câble	81.7	67.3	73.9	69.1	66.7	78.2	69.3	60.2	71.2	84.2	74.0
Computer — Ordinateur	21.5	22.4	26.1	21.4	24.0	35.8	25.7	28.3	37.9	37.7	31.6
Modem — Modem	10.5	10.2	14.6	10.2	9.7	17.6	14.4	12.0	20.9	20.8	15.5
Households with computer — Ménages possédant un ordinateur	49.2	46.7	55.9	47.5	40.2	49.2	56.3	42.5	55.3	55.2	49.2
Internet — Internet	4.7	-	8.1	4.6	4.1	8.7	6.4	4.7	10.0	10.4	7.4
Households with computer — Ménages possédant un ordinateur	22.7	-	30.9	21.5	17.1	24.1	24.4	16.8	26.8	27.5	23.4
Households with modem — Ménages possédant un modem	46.1	48.6	55.2	45.3	42.5	49.0	43.3	39.5	48.1	49.9	47.6

services for people located in rural and remote areas (see, for instance, IHAC 1995; Government of Canada 1996a; OECD 1997a). Several studies have documented the discrepancy between urban centres and rural locations in the availability of access points (U.S. 1995; Dickinson and Sciadas 1996). The issue assumes added significance in light of the opening up of the telecommunications market, including the local telephony loop, and its effects on affordability, particularly in such areas (CRTC 1996). There are, of course, practical difficulties in delimiting areas geographically.³ In the context of the Information Highway, though, what really matters is whether or not people in such areas have access to local calls or metered long distance, especially in using the Internet. Therefore, in this instance, the boundaries need not be the same as those for other analytical purposes. Dickinson and Sciadas (1996) provided an analysis for urban and rural locations. Not much has changed since. Indicatively, however, some Internet statistics for the same groupings are presented here, following the same methodology (see Methodology).

The 7.4% national Internet use rate comes from an 8.1% rate in urban centres and a 3.2% rate in rural areas. The 7% rural penetration rate in British Columbia was the highest among

pour la population de régions rurales éloignées (voir, par exemple, CCAI 1995; gouvernement du Canada 1996a; OCDE 1997a). Plusieurs études ont décrit les écarts entre ville et campagne pour la disponibilité de points d'accès (États-Unis 1995; Dickinson et Sciadas 1996). La question a encore plus d'intérêt depuis l'ouverture du marché des télécommunications, y compris du marché téléphonique local, avec ses effets sur l'abordabilité, plus particulièrement en région rurale éloignée (CRTC 1996). Bien sûr, des difficultés pratiques de délimitation géographique se présentent³. Dans le contexte de l'autoroute de l'information, ce qui compte vraiment cependant est l'accès ou l'absence d'accès de la population de telles régions à la téléphonie locale ou à la téléphonie interurbaine à tarification de durée, surtout pour l'utilisation d'Internet. Ainsi, dans ce cas, la délimitation peut être différente de celle que l'on emploie à d'autres fins d'analyse. Dickinson et Sciadas (1996) ont présenté des éléments d'analyse pour les régions urbaines et rurales. Les choses n'ont guère changé depuis. Nous offrons néanmoins ici à titre indicatif certaines statistiques relatives à Internet pour les mêmes groupes et suivant les mêmes méthodes (voir Méthodologie).

Le taux national de 7,4 % d'utilisation d'Internet se trouve à combiner un taux de 8,1 % pour les régions urbaines et de 3,2 % pour les régions rurales. C'est en Colombie-Britannique que le

³ A recent report by the Research Sub-Committee of the Interdepartmental Committee on Rural and Remote Canada distinguishes between rural and urban areas according to population density per square kilometre. It also distinguishes between agglomerated intermediate, rural metro adjacent, rural metro non-adjacent and rural north areas (Government of Canada 1996c).

³ Un récent rapport du Sous-comité de la recherche du Comité interministériel sur les collectivités rurales et éloignées du Canada différencie régions rurales et régions urbaines en fonction de la densité du peuplement au kilomètre carré. Il distingue en outre les agglomérations intermédiaires, les zones rurales voisines de régions métropolitaines, les zones rurales non voisines de telles régions et les régions rurales du nord (gouvernement du Canada 1996c).

all provinces. In all other provinces, the rural rate was less than half the urban rate. In Quebec, in particular, it was very low, falling short of 1%.

To shed more light on comparative developments across the country, a new set of data was compiled based on selected Census Metropolitan Areas (CMAs) (see Methodology) and is analyzed next.

CMAs: Much like the provincial situation, significant differences emerge when CMAs are compared across the country. This is not the case for telephone penetration rates, as their distribution is fairly flat given the high penetration rates across the board. For the other access points, however, there are large discrepancies between various metropolitan areas. The following analysis, based on 1996 data, covers fifteen CMAs which contained more than half (54%) of all households in the ten provinces (see Table 8).

In general, penetration rates were higher within CMAs than outside them. For cellular telephones, the penetration rate was noticeably higher (by 3.4 percentage points) for the 6.4 million households in the group of fifteen CMAs than for the 5 million households living outside these CMAs. However, there were some exceptions to this pattern: for instance, in Manitoba and Alberta, the penetration rates for cellular telephones were higher outside the CMAs. A more detailed breakdown of the data would be needed to make a definitive statement about the effect of population density on such cases. For example, household income may have a smaller effect on cellular telephone penetration rates in rural areas than in urban areas because public telephones are less accessible. Without additional data, however, such hypotheses cannot be tested.

The higher computer penetration rate in CMAs was buttressed by a higher Internet penetration rate among computer households within CMAs than outside them. The compounded effect was that the Internet penetration rate among all households in CMAs, with or without a computer, was almost double the Internet penetration rate among all households outside the fifteen CMAs. How much of this difference is explained by income, by education and by the cost of accessing Internet servers from rural areas cannot be determined with the data at hand.

Vancouver had the highest cable penetration rate and, together with Toronto and Hamilton, its cellular telephone penetration rate was second only to Calgary. The lowest penetration rates for cellular telephones were found in Quebec City (almost five times lower than Calgary) and Montreal, followed by Ottawa. Calgary also headed the list

taux de pénétration en région rurale (7 %) est le plus élevé parmi les provinces. Dans toutes les autres, le taux de pénétration rurale était de moins de la moitié du taux de pénétration urbaine. Au Québec en particulier, il s'établissait à un très bas niveau, soit moins de 1 %.

Pour mieux éclairer le tableau comparatif national, nous avons réuni un nouvel ensemble de données selon les régions métropolitaines de recensement ou RMR (voir Méthodologie). Nous en faisons l'analyse ci-après.

Régions métropolitaines de recensement : Comme pour les provinces, des différences appréciables ressortent de la comparaison des RMR du pays. Tel n'est cependant pas le cas des taux de pénétration du téléphone, la répartition étant plutôt unie avec des taux de pénétration invariablement élevés. Pour les autres points d'accès, on relève de grands écarts entre les diverses régions métropolitaines. Les éléments d'analyse présentés, qui sont fondés sur les données de 1996, portent sur 15 RMR regroupant plus de la moitié (54 %) des ménages des 10 provinces (voir le tableau 8).

En général, les taux de pénétration étaient plus élevés dans les RMR qu'ailleurs. Le taux de pénétration du téléphone cellulaire était bien plus haut (de 3,4 points) pour les 6,4 millions de ménages de ces 15 RMR que pour les 5 millions de ménages du reste du territoire canadien. On notait toutefois quelques exceptions : au Manitoba et en Alberta par exemple, les taux étaient supérieurs en dehors des RMR. Il faudrait une ventilation plus fine des données pour juger définitivement de l'effet de la densité du peuplement dans ce cas. Ainsi, le revenu des ménages pourrait influencer moins sur les taux de pénétration de la téléphonie cellulaire en région rurale qu'en région urbaine, car le téléphone public est moins accessible en zone rurale. Sans un complément de données, il est toutefois impossible de vérifier une hypothèse comme celle-là.

Le taux plus élevé de pénétration de l'ordinateur dans les RMR a été renforcé par un plus grand taux d'utilisation d'Internet par les ménages informatisés dans les RMR qu'ailleurs. L'effet global en est que le taux de pénétration d'Internet dans les ménages des RMR, informatisés ou non, a été presque le double de celui de tous les ménages extérieurs aux 15 RMR. Avec les données dont nous disposons, il est impossible d'établir dans quelle mesure cette différence s'explique par le revenu, l'instruction et le coût d'accès aux serveurs Internet en région rurale.

Vancouver présentait le taux de pénétration du câble le plus élevé. Avec Toronto et Hamilton, cette ville offrait un taux de pénétration de la téléphonie cellulaire qui n'était dépassé que par celui de Calgary. C'est Québec (taux presque de 5 fois inférieur à celui de Calgary) et Montréal qui avaient les taux les plus bas de pénétration du téléphone cellulaire, et Ottawa

of CMAs in computer and modem penetration. However, Halifax topped the list for modems among computer households. Ottawa headed the list for Internet use, followed by Calgary and Vancouver. St. Catharines/Niagara, Quebec City and Montreal were at the bottom of the list.

4. Future Research Directions

Canadians are generally well situated, by international standards, to enter the Information Society. While penetration and use of all components of the Information Highway access points should continue to be monitored, particular attention should be paid to computer and Internet penetration rates. These should increase as today's younger people, with more exposure to computers and to the Internet, age and gradually come to make up an increasing proportion of the older age groups. Moreover, recent advances in the technology for accessing the Internet through cable and television could well mean that many households that will not purchase a computer will have access to the Internet via alternative channels. The potential for using television to access the Internet further increases the importance of monitoring the extent to which households in areas outside those served by cable use wireless/satellite communication.

It would also be particularly interesting to investigate the effect of prices. For example, the recent move in Saskatchewan to allow local-call telephone rates for anyone accessing the Internet should provide useful information. Valuable input could also be obtained from research into the relationship between cellular telephone and Internet use rates and the

suivait. La RMR de Calgary dominait aussi pour la pénétration des ordinateurs et des modems et Halifax, pour la pénétration des modems dans les ménages disposant déjà d'un ordinateur. La RMR d'Ottawa menait, elle, pour l'utilisation d'Internet, suivie de Calgary et de Vancouver. St. Catharines-Niagara, Québec et Montréal étaient à la fin de la liste.

4. Futurs axes de recherche

Le Canada est généralement bien placé par rapport aux autres pays pour accéder à l'ère de la société d'information. On devrait continuer à observer la pénétration et l'utilisation de tous les éléments d'accès à l'autoroute de l'information, mais en s'attachant aux taux de pénétration de l'ordinateur et d'Internet, lesquels devraient augmenter à mesure que les jeunes aujourd'hui plus exposés à l'informatique et à Internet gagneront en âge et tiendront de plus en plus de place dans les groupes d'âge supérieur. Qui plus est, les récentes conquêtes technologiques dans l'accès à Internet par la câblodistribution et la télévision nous portent à penser que bien des ménages n'ayant pas fait l'acquisition d'un ordinateur pourront quand même consulter Internet par d'autres moyens. Les perspectives d'accès à Internet par la télévision accroissent l'intérêt que l'on a à constater dans quelle mesure les ménages de régions non desservies par la câblodistribution ont recours aux communications sans fil ou par satellite.

Il serait aussi particulièrement intéressant d'étudier l'effet des prix. Ainsi, la décision récemment prise en Saskatchewan de demander les tarifs de téléphonie locale aux usagers d'Internet devrait nous livrer des indications utiles. Une recherche sur le lien entre les taux d'utilisation du téléphone cellulaire et d'Internet, d'une part, et le type d'emploi ou de profession des

Table 8. Penetration rates by CMAs, 1996

	Halifax	Quebec Québec	Montreal Montréal	Ottawa	Toronto	Kitchener/ Waterloo	Hamilton	St. Catharines/ Niagara	London
									percent -
Telephone	99.1	98.9	98.8	98.1	99.4	98.9	97.6	99.3	98.6
Cellular	16.7	4.6	8.7	9.7	20.7	17.7	20.7	13.9	16.5
Cable	82.2	72.8	68.1	83.4	88.7	85.8	86.4	68.3	83.2
Computer	35.4	32.1	25.4	44.2	39.7	34.8	35.7	27	36.1
Modem	22.5	10.4	11.8	25.8	20.5	16	17.3	13	20.7
Households with computer	63.7	32.3	46.5	58.3	51.7	45.9	48.3	48.2	57.3
Internet	12.7	4.7	5.5	15.4	11.1	7.6	7.4	3.7	11.1
Households with computer	35.9	14.7	21.5	34.9	28.1	21.8	20.7	13.8	30.8
Households with modem	56.3	45.5	46.3	59.8	54.3	47.5	42.8	28.6	53.7

type of employment or profession of household members. Furthermore, given that well over half of all households have more than one employed member, stratification by the characteristics of members other than the household head could provide more important information about penetration rates by age, education and employment.

The data used here to investigate Internet use and cellular telephone penetration rates explicitly relate to households. Doubtless, though, many households use the Internet by linking into their employer's system and have a cellular telephone provided by their employer. These factors should also be taken into account in a future analysis, to gain an even more comprehensive picture.

To date, the data have not demonstrated frequency of use, Internet access by adults and children, and the actual purposes for which the Internet is used. These areas could be the focus of future research. It is important to discover the actual impact on people's lives (Neice 1996). Better information on Internet access and use in public libraries, schools and community centres would also be of interest, since this type of access may be very important for some segments of the population.

The advent of local competition (CRTC 1997), with the interconnection and unbundling rulings and the continuing convergence of technologies, may necessitate the development of new ways of measuring access. In addition, once technical and regulatory barriers to entry into local telephony are adequately addressed, telephone companies will be permitted to carry on market trials for broadcasting distribution services. Preliminary work is under way to look

membres des ménages, d'autre part, pourrait être fort instructive. De plus, comme dans bien plus de la moitié des ménages plusieurs personnes ont un emploi, une stratification selon les caractéristiques des membres autres que le chef pourrait être source de données de grand intérêt sur les taux de pénétration selon l'âge, l'instruction et l'emploi.

Les données ayant servi à l'étude des taux de pénétration d'Internet et de la téléphonie cellulaire se rapportent directement aux ménages. Nul doute cependant que bien des ménages consultent Internet par les systèmes des employeurs et disposent de téléphones cellulaires fournis par ces derniers. On devrait également tenir compte de ces facteurs dans toute analyse future pour brosser un tableau encore plus complet de la situation.

Jusqu'ici, les données n'ont porté ni sur la fréquence d'utilisation, ni sur l'accès des adultes et des enfants à Internet, ni sur les usages qui sont effectivement faits de ce système. Ce sont là des axes privilégiés des futures recherches. Il importe de découvrir les effets réels sur la vie des gens (Neice 1996). On a aussi intérêt à mieux se renseigner sur l'accès et l'utilisation d'Internet par les bibliothèques publiques, les écoles et les centres communautaires, car cet accès peut être très important pour certaines parties de la population.

L'avènement d'une concurrence locale (CRTC 1997), avec les décisions en matière d'interconnexion et de dégroupage, ainsi que la convergence sans cesse croissante des technologies, pourraient nous obliger à trouver de nouvelles façons de mesurer l'accès. Ajoutons que, une fois qu'on aura écarté les obstacles techniques et réglementaires à l'entrée sur le marché téléphonique local, les sociétés de téléphone auront la faculté d'effectuer sur le marché des essais de distribution en

Tableau 8. Taux de pénétration par RMR, 1996

Windsor	Winnipeg	Calgary	Edmonton	Vancouver	Victoria	All CMAs	Non-CMAs	All	
						Tous les CMAs	Sans les CMAs	Tous	
pourcentage									
98	98	99.1	98.8	99.1	99.3	98.9	98.5	98.7	Téléphone
17.1	13.5	21.7	17.7	20.7	11.2	15.6	12.2	14.1	Téléphone cellulaire
54.9	85.4	82.1	78.2	90.2	83.4	80.7	65.5	74	Câble
33.2	28.1	46.2	38.8	42.9	33.8	35.5	26.5	31.6	Ordinateur
18	16.2	26.5	23.3	25.9	18.2	18.8	11.3	15.5	Modem
54.4	57.6	57.3	60.1	60.5	54	52.9	42.7	49.2	Ménages possédant un ordinateur
7.1	7.9	14.8	11	13.4	11.7	9.7	4.5	7.4	Internet
21.5	28.2	32	28.2	31.4	34.5	27.2	16.8	23.4	Ménages possédant un ordinateur
39.5	48.9	55.9	47	51.9	64	51.5	39.4	47.6	Ménages possédant un modem

at access from the demand rather than the supply side and to arrive at indicators of capacity rather than mere access.

radiodiffusion. De premiers travaux sont en cours en vue d'examiner l'accès du côté de la demande plutôt que de l'offre et d'en arriver à des indicateurs de capacité plutôt que d'accès proprement dit.

References

Angus, I. and Angus, L. (1995) "Canadian Telecom in Transition: Competition and Regulation on the Information Highway", Telemanagement Press.

Business Week (1997) "A Census in Cyberspace", May 5.

CRTC (1996) "Local Service Pricing Options", Telecom Decision 96-10.

CRTC (1997) "Local Competition", Telecom Decision 97-8.

Dickinson, P. and Sciadas, G. (1996) "Access to the Information Highway", *Services Indicators*, Statistics Canada, Catalogue No. 63-016, 1st Quarter, Ottawa.

Gärden, O. (1997) "Statistics for the Information Society and the Networked Economy", *The Economics of the Information Society*, Alain Dumond and John Dryden. European Commission and the OECD.

Gault, F. (1997) "Canadian Statistics on the Information Society", *The Economics of the Information Society*, Alain Dumond and John Dryden, European Commission and the OECD.

Government of Canada (1996a) "Building the Information Society: Moving Canada into the 21st Century", Ottawa.

Government of Canada (1996b) "Measuring the Global Information Infrastructure for a Global Information Society: Concepts and Performance Indicators", document submitted to the OECD, September.

Government of Canada (1996c) "Rural Canada: A Profile", Ottawa.

Government of the U.K. (1996) "Development of the Information Society: An International Analysis", a report by Spectrum Strategy Consultants for the Department of Trade and Industry, London.

Références

Angus, I., et Angus, L. (1995) «Canadian Telecom in Transition: Competition and Regulation on the Information Highway», Telemanagement Press.

Business Week (1997) «A Census in Cyberspace», 5 mai.

CRTC (1996) «Options de tarification des services locaux», Décision Télécom 96-10.

CRTC (1997) «Concurrence locale», Décision Télécom 97-8.

Dickinson, P., et Sciadas, G. (1996) «Accès à l'autoroute de l'information», *Indicateurs des services*, Statistique Canada, n° 63-016 au catalogue, 1^{er} trimestre, Ottawa.

Gärden, O. (1997) «Statistics for the Information Society and the Networked Economy», *The Economics of the Information Society*, Alain Dumond et John Dryden, Commission européenne et OCDE.

Gault, F. (1997) «Canadian Statistics on the Information Society», *The Economics of the Information Society*, Alain Dumond et John Dryden, Commission européenne et OCDE.

Gouvernement du Canada (1996a) «La société canadienne à l'ère de l'information : pour entrer de plain-pied dans le XXI^e siècle», Ottawa.

Gouvernement du Canada (1996b) «Mesure de l'infrastructure mondiale de l'information pour une société mondiale de l'information : Concepts et indicateurs de rendement», document présenté à l'OCDE, septembre.

Gouvernement du Canada (1996c) «Profil du Canada rural», Ottawa.

Gouvernement du Royaume-Uni (1996) «Development of the Information Society: An International Analysis», rapport de Spectrum Strategy Consultants pour le ministère du Commerce et de l'Industrie, Londres.

IHAC (1995) "Connection, Community, Content: The Challenge of the Information Highway", final report of the Information Highway Advisory Council, Ottawa.

IHAC (1997) "Preparing Canada for a Digital World: Phase II, Conclusions and Recommendations", Information Highway Advisory Council, Ottawa, April.

Mansell, R. (ed.) (1994) "Management of Information and Communications Technologies: Emerging Patterns of Control", Aslib, The Association for Information Management, London, U.K.

Neice, D. (1996) "Information Technology and Citizen Participation", Department of Canadian Heritage, mimeo.

OECD (1997a) "Global Information Infrastructures - Global Information Society (GII - GIS): Policy Requirements", Directorate for Science, Technology and Industry, Committee for Information, Computer and Communication Policy, Paris, February.

OECD (1997b) "Communications Outlook 1997", volume 1, Paris.

Silverstone, R. and Haddon, L. (1996) "Design and the Domestication of Information and Communication Technologies: Technical Change and Everyday Life", *Communication by Design*, Robin Mansell and Roger Silverstone, Oxford University Press.

Statistics Canada (1996) **Household Facilities and Equipment**, Catalogue No. 64-202 (9).

Statistics Canada (1997) **Cellular Telephone 1995**, Catalogue No. 56-001.

U.S. (1995) "Falling through the Net: A Survey of the 'Have Nots' in Rural and Urban America", U.S. Department of Commerce, Washington D.C.

CCAI (1995) «Contact, Communauté, Contenu : Le défi de l'autoroute de l'information», rapport définitif du Comité consultatif sur l'autoroute de l'information, Ottawa.

CCAI (1997) «Préparer le Canada au monde numérique : phase II, Conclusions et recommandations», Comité consultatif sur l'autoroute de l'information, Ottawa, avril.

Mansell, R. (dir.) (1994) «Management of Information and Communications Technologies: Emerging Patterns of Control», Aslib, The Association for Information Management, Londres, Royaume-Uni.

Neice, D. (1996) «Information Technology and Citizen Participation», ministère du Patrimoine canadien, document photocopié.

OCDE (1997a) «Global Information Infrastructures - Global Information Society (GII - GIS) : Policy Requirements», Direction des sciences, de la technologie et de l'industrie, Comité de la politique de l'information, de l'informatique et de la communication, Paris, février.

OCDE (1997b) «Perspectives des communications 1997», volume 1, Paris.

Silverstone, R., et Haddon, L. (1996) «Design and the Domestication of Information and Communication Technologies: Technical Change and Everyday Life», *Communication by Design*, Robin Mansell et Roger Silverstone, Oxford University Press.

Statistique Canada (1996) **L'équipement ménager**, n° 64-202 (9) au catalogue.

Statistique Canada (1997) **Téléphone cellulaire 1995**, n° 56-001 au catalogue.

États-Unis (1995) «Falling through the Net: A Survey of the 'Have Nots' in Rural and Urban America», Département du Commerce des États-Unis, Washington, D.C.



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Definitions and Concepts

Définitions et concepts

Tables A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Operating items relate to the principal operations of an enterprise and, by extension, an industry. Other revenues and expenses, such as interest receipts and payments are excluded. In the case of financial institutions, interest on deposits and commercial loans are considered as principal operations and are therefore included. Net profit refers to profits after deducting income taxes and includes extraordinary gains.

The **selected indicators** used are defined as follows:

- Return on capital employed:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains and interest on borrowing net of tax (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates} + \text{Total Equity}}$$

It is a ratio indicating profitability.

- Return on equity:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Total Equity}}$$

This is also a measure of profitability.

- Profit margin:

$$\frac{\text{Operating profit (s.a.)} \times 100}{\text{Operating revenue (s.a.)}}$$

This is an indicator of efficiency.

- Debt to equity:

$$\frac{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates}}{\text{Total Equity}}$$

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

- Working capital ratio:

$$\frac{\text{Current assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

Tableaux A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Les postes liés à l'exploitation se rapportent aux activités principales d'une entreprise et, par extension, d'une branche d'activité. Les autres recettes et dépenses, comme les revenus ou paiements d'intérêts, sont exclus. Dans le cas des établissements financiers, l'intérêt servi sur les dépôts et les prêts commerciaux est considéré comme une activité principale et est donc inclus. Le bénéfice net signifie le bénéfice moins l'impôt sur le revenu et comprend les gains extraordinaires.

Les **indicateurs** utilisés dans la présente publication sont les suivants:

- Rendement des capitaux employés:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires et intérêts sur emprunts nets des impôts (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées}}$$

Ce ratio illustre la rentabilité.

- Rendement de l'avoir:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- Marge bénéficiaire:

$$\frac{\text{Bénéfices d'exploitation (DÉS)} \times 100}{\text{Revenu d'exploitation (DÉS)}}$$

Il s'agit d'un indicateur de l'efficacité.

- Ratio des dettes à l'avoir:

$$\frac{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes des sociétés affiliées}}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur fournit des renseignements sur la solvabilité et la structure des capitaux.

- Ratio des fonds de roulement:

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

This is an indicator of solvency for non-financial businesses.

- **Quick ratio:**

Current Assets-Inventories
Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- **Capital ratio:**

Total Assets
Total Equity

This is an indicator of solvency and capital structure for banking and banking-type businesses.

- **Claims to premiums:**

Insurance Claims incurred (s.a.)
Premiums (s.a.)

This ratio is an indicator of efficiency in the insurance industry.

Comparative indicators are designed to help the user compare the relative performance of the industry with that of the economy as a whole. A comparative indicator is defined simply as the rate of change of a variable for a certain industry minus the rate of change of the same variable for the whole economy and for the same time period. A positive value indicates that the industry outperformed the economy average; a more positive value, more so. A negative value indicates that it lagged behind the economy average. A comparative indicator with a value of zero means that the performance of the industry exactly matched the economy-wide average.

Tables A5, B10, C6

Given that the employment data are not seasonally adjusted it makes little sense to depict them as time series. The relevant comparisons are between one quarter with the same quarter last year. This is how both the rates of change and the comparative indicators are constructed and interpreted. Employment figures of less than 30,000 should be treated with caution as they may be subject to high sampling variability.

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité pour les entreprises non financières.

- **Ratio de liquidité:**

Actif à court terme-Stocks
Passif à court terme

Il s'agit également d'un indicateur de la solvabilité.

- **Ratio du capital:**

Actif total
Avoir total

Il s'agit d'un indicateur de la solvabilité et de la structure des capitaux pour les établissements bancaires et les entreprises similaires.

- **Ratio des sinistres aux primes:**

Sinistres survenus (DÉS)
Primes (DÉS)

Ce ratio constitue un indicateur de l'efficacité des compagnies d'assurance.

Les **indicateurs comparatifs** sont conçus pour aider l'utilisateur à comparer le rendement relatif d'un secteur au rendement de l'économie en général. Un indicateur comparatif correspond simplement au taux de variation d'une variable pour un secteur moins le taux de variation de la même variable pour l'ensemble de l'économie et pour la même période. Une valeur positive signifie que le rendement du secteur a été supérieur au rendement moyen de l'économie; plus la valeur positive est élevée, plus l'écart est grand. Une valeur négative signifie que le rendement du secteur a été inférieur au rendement moyen de l'économie. Un indicateur comparatif de zéro veut dire que le rendement du secteur était tout à fait identique à celui de l'économie.

Tableaux A5, B10, C6

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspondant à l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation et les indicateurs comparatifs. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30,000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée.

Tables A6, B11, C7

The salary data are annualized quarterly series. They refer to actual payroll and not rates of pay. The monthly average weekly salary series (including overtime) are averaged over three months to produce average weekly earnings series for the quarter (smoothing moving-average technique). Then they are multiplied by 52. The resulting series show the estimated annual salaries. They reveal what an individual is expected to make in a year as seen from what the person makes this quarter. This kind of salary information is expected to change every quarter.

The CPI-adjusted rates of change are calculated as follows: first the annualized series are deflated with the CPI of the quarter (obtained from monthly series); and then, the rate of change from the previous quarter value of the series is estimated. This is the methodologically correct procedure to follow rather than to merely subtract the CPI from the series rate of change. The latter would be, at best, an approximation of the intended measurement.

Tables A7, B12, C8

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. The remaining 3-digit industries are included in "Other Services".

Tableaux A6, B11, C7

Les données sur la rémunération sont présentées sous forme de séries trimestrielles annualisées. Elles correspondent aux salaires réels et non aux taux de rémunération. On établit la moyenne sur trois mois de la série mensuelle des gains hebdomadaires moyens pour produire la série des gains hebdomadaires moyens pour le trimestre (au moyen du lissage des techniques des moyennes mobiles). Le résultat est ensuite multiplié par 52, ce qui donne une estimation des gains annuels. On calcule donc le revenu qu'une personne devrait toucher en un an à partir du revenu qu'elle a gagné au cours du trimestre. Ce genre de données sur la rémunération devrait varier d'un trimestre à l'autre.

Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont dégonflées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent est calculé. Il s'agit de la bonne procédure à appliquer au lieu de simplement soustraire l'IPC du taux de variation des séries. Cela devrait donner, en principe, une estimation de la mesure voulue.

Tableaux A7, B12, C8

Les données sur la valeur ajoutée par branche de services sont produites par la source (la DMAI) sous forme de séries annualisées. Autrement dit, le total mensuel est multiplié par 12. Contrairement aux pratiques appliquées par la source, le total au tableau B12 ne comprend pas les "redevances versées à l'État sur les ressources naturelles", ni la valeur imputée pour les "logements occupés par le propriétaire". Au tableau C8, les "services professionnels" comprennent les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, ainsi que les études d'avocats et de notaires. Le reste des branches à trois chiffres sont incluses dans la catégorie "autres services".

FIND STRENGTH IN NUMBERS!

Let us show you how to take advantage of the multitude of data available from Canada's leading statistical agency.

Statistics Canada is the first-hand source of information about Canada, its economy, its institutions and its people. We collect and maintain hundreds of databases of reliable information; from patterns in family expenditures to international trade statistics; from details on Canadians' health and educational qualifications to employment and labour trends. We can produce comprehensive profiles of Canada's society and economy using the data from over 400 surveys.

Our **Advisory Services** team of expert consultants is here to help you discover Statistics Canada. We will work with you to define your needs, sift through our vast resources and put together an information package designed to meet those needs. Our highly trained staff:

- can analyze and interpret your customized data packages
- provide you with ongoing support through our telephone enquiry service
- offer workshops and seminars on a wide range of topics

We can even conduct surveys tailored to your specialized requirements.

In today's complex social and economic climates, accurate and up-to-date information is an essential tool for performing such detail-intensive tasks as researching, planning, teaching or analyzing. Rely on the expertise at Statistics Canada to provide you with the information and services you need, quickly, professionally and cost effectively.

Call us today and discover how to get our numbers working for you!

LES CHIFFRES FONT LA FORCE !

Découvrez comment tirer parti de la multitude de données offertes par le chef de file canadien en matière de statistiques.

Statistique Canada est la source directe des données sur le Canada, son économie, ses institutions et sa population. Nous compilons et tenons à jour des centaines de bases de données fiables, à partir des habitudes de dépense des familles aux statistiques sur le commerce international et des détails relatifs à la santé et aux niveaux d'instruction des Canadiens aux tendances de l'emploi et de la main-d'œuvre. Nous sommes en mesure de préparer des portraits descriptifs de la société et l'économie canadiennes à l'aide de données provenant de plus de 400 enquêtes.

L'équipe d'experts-conseils de nos **services consultatifs** est là pour vous aider à mieux connaître Statistique Canada. Nous travaillerons avec vous à définir vos besoins, à passer en revue nos vastes ressources et à rassembler des documents pouvant répondre à ces besoins. Notre personnel hautement qualifié :

- peut analyser et interpréter vos ensembles de données personnalisés
- vous offre un appui constant grâce à notre service de renseignements téléphonique
- organise des ateliers et des conférences sur une large gamme de sujets

Nous pouvons même mener des enquêtes spécifiquement conçues pour répondre à des besoins particuliers.

Dans un contexte social et économique de plus en plus complexe, des

renseignements exacts et à jour sont un outil essentiel pour mener à bien des tâches aussi précises que la recherche, la planification, l'enseignement ou l'analyse. Fiez-vous à l'expertise de Statistique Canada pour obtenir les renseignements et les services dont vous avez besoin de manière rapide, professionnelle et rentable.

Téléphonez-nous dès aujourd'hui et découvrez comment vous pouvez profiter de nos chiffres!

National ENQUIRIES line / Service national de RENSEIGNEMENTS: 1-800-263-1136

National ORDER line / Service national de COMMANDES: 1-800-267-6677

National TDD line / Service national ATS: 1-800-363-7629

Region / Région	Local calls / Appel local	Fax / Télécopieur
Atlantic Region / Région de l'Atlantique	(902) 426-5331	(902) 426-9538
Québec Region / Région du Québec	(514) 283-5725	(514) 283-9350
National Capital Region / Région de la capitale nationale	(613) 951-8116	(613) 951-0581
Ontario Region / Région de l'Ontario	(416) 973-6586	(416) 973-7475
Pacific Region / Région du Pacifique	(604) 666-3691	(604) 666-4863
Prairies and N.W.T. / Prairies et T.N.-O.		
Manitoba	(204) 983-4020	(204) 983-7543
Saskatchewan	(306) 780-5405	(306) 780-5403
Southern Alberta / Sud de l'Alberta	(403) 292-6717	(403) 292-4958
Northern Alberta and N.W.T. / Nord de l'Alberta et T.N.-O.	(403) 495-3027	(403) 495-5318



ORDER FORM

Statistics Canada

TO ORDER:



MAIL

Statistics Canada
Operations and Integration
Circulation Management
120 Parkdale Avenue
Ottawa, Ontario
Canada K1A 0T6



PHONE
1 800 267-6677

Charge to VISA or MasterCard. Outside Canada and the U.S., and in the Ottawa area, call (613) 951-7277. Please do not send confirmation.



FAX
1 800 889-9734

or (613) 951-1584. VISA, MasterCard and purchase orders only. Please do not send confirmation. A fax will be treated as an original order.



INTERNET order@statcan.ca



1 800 363-7629
Telecommunication Device
for the Hearing Impaired

(Please print)

Company

Department

Attention

Title

Address

City

Province

()

()

Postal Code

Phone

Fax

E-mail address:

METHOD OF PAYMENT:

(Check only one)



Please charge my:



VISA



MasterCard

Card Number

Expiry Date

Cardholder (please print)

Signature



Payment enclosed \$



Purchase
Order Number
(please enclose)

Authorized Signature

Catalogue Number	Title	Date of issue or indicate an "S" for subscription	Price (All prices exclude sales tax)		Quantity	Total \$
			Canada \$	Outside Canada US\$		

Note: Catalogue prices for clients outside Canada are shown in US dollars. Clients outside Canada pay total amount in US funds drawn on a US bank. Subscription will begin with the next issue to be released.

SUBTOTAL

DISCOUNT
(if applicable)

GST (7%)
(Canadian clients only)

Applicable PST
(Canadian clients only)

GRAND TOTAL

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada.

GST Registration # R121491807

PF 097019

THANK YOU FOR YOUR ORDER!



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada



BON DE COMMANDE

Statistique Canada

POUR COMMANDER :



COURRIER

Statistique Canada
Opérations et intégration
Gestion de la circulation
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0T6



TÉLÉPHONE
1 800 267-6677

Faites débiter votre compte VISA ou MasterCard. De l'extérieur du Canada et des États-Unis et dans la région d'Ottawa, composez le (613) 951-7277. Veuillez ne pas envoyer de confirmation.



TÉLÉCOPIEUR
1 800 889-9734

ou (613) 951-1584. VISA, MasterCard et bon de commande seulement. Veuillez ne pas envoyer de confirmation. Le bon télécopié tient lieu de commande originale.



INTERNET order@statcan.ca

(Veuillez écrire en majuscules)



1 800 363-7629

Appareils de télécommunications
pour les malentendants

Compagnie

Service

À l'attention de

Fonction

Adresse

Ville

Province

()

()

Code postal

Téléphone

Télécopieur

Adresse du courrier électronique :

MODALITÉS DE PAIEMENT :

(Cochez une seule case)



Veuillez débiter mon compte



VISA



MasterCard

N° de carte

Date d'expiration

Détenteur de carte (en majuscules s.v.p.)

Signature



Paiement inclus \$



N° du bon
de commande

(veuillez joindre le bon)

Signature de la personne autorisée

Numéro au catalogue	Titre	Édition demandée ou inscrire « A » pour les abonnements	Prix (Les prix n'incluent pas la taxe de vente)		Quantité	Total \$
			Canada \$	Extérieur du Canada \$ US		

<p>► Veuillez noter que les prix au catalogue pour les clients de l'extérieur du Canada sont donnés en dollars américains. Les clients de l'extérieur du Canada paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine. L'abonnement commencera avec le prochain numéro diffusé.</p>	TOTAL	
	RÉDUCTION (s'il y a lieu)	
<p>► Les clients canadiens paient en dollars canadiens et ajoutent la TPS de 7 % et la TVP en vigueur.</p>	TPS (7 %) (Clients canadiens seulement)	
	TVP en vigueur (Clients canadiens seulement)	
<p>► Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada.</p>	TOTAL GÉNÉRAL	
<p>► TPS N° R121491807</p>	PF097019	

MERCI DE VOTRE COMMANDE!



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada

Perspectives on Labour and Income...

...your window onto critical issues and pertinent trends in the workplace!

Dramatic shifts and new challenges are now facing Canadian business professionals. Never before has it been so difficult to stay on top of changing labour market trends. Now, more than ever, you need a dependable resource to give you accurate, timely and complete information — straight from the source.

Turn to *Perspectives on Labour and Income*...your comprehensive journal from Statistics Canada!

A topical quarterly journal, *Perspectives* will keep you up-to-date on current labour market trends and save you hours of research time by giving you the information you need to:

- ▶ anticipate significant developments;
- ▶ evaluate labour conditions;
- ▶ plan new programs or services;
- ▶ formulate proposals; and
- ▶ prepare reports that support your organization's policies.

Compiled from data obtained from Statistics Canada surveys and administrative sources so you can rely on its accuracy, *Perspectives'* detailed information helps you make informed decisions on complex labour issues.

As a special feature, at mid-year and end-of-year, a **Labour Market Review** is included, giving you valuable intelligence into the labour market's performance.

Subscribe to *Perspectives on Labour and Income* today!

Become a subscriber to *Perspectives on Labour and Income* (cat. no. 76-001-XPE) for only \$58 in Canada (plus GST and PST), US\$68 outside Canada. To order:

CALL toll-free 1-800-267-8677

FAX toll-free 1-800-889-8734

MAIL to

Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management,
120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6

INTERNET order@statcan.ca

Want to know more? Contact the Statistics Canada Reference Centre nearest you or visit our web site www.statcan.ca

L'emploi et le revenu en perspective...

...pour comprendre les enjeux et les tendances du marché du travail!

Des changements importants et de nouveaux défis sont au menu pour les gens d'affaires. Jamais n'a-t-il été si difficile de suivre l'évolution du marché du travail. D'où l'absolue nécessité de vous renseigner à la source pour obtenir des renseignements exacts, actuels et complets.

Statistique Canada vous propose sa revue détaillée, *L'emploi et le revenu en perspective*.

Tous les trimestres, vous pourrez comprendre les tendances observées dans le marché du travail et consacrer moins de temps à la recherche, en consultant les renseignements dont vous avez besoin pour :

- ▶ prévoir les changements importants;
- ▶ évaluer la situation du marché du travail;
- ▶ planifier de nouveaux programmes ou services;
- ▶ formuler des recommandations;
- ▶ rédiger des rapports appuyant les politiques de votre organisation.

L'emploi et le revenu en perspective s'appuie sur les données de nombreuses enquêtes de Statistique Canada et de diverses sources administratives. Son contenu détaillé vous permet de prendre des décisions éclairées sur les questions complexes qui touchent l'emploi.

De plus, tous les six mois, vous recevrez **Le bilan du marché du travail**, qui renferme des renseignements précieux sur la performance du marché du travail.

Abonnez-vous aujourd'hui à *L'emploi et le revenu en perspective*!

Un abonnement à *L'emploi et le revenu en perspective* (nr 76-001-XPF au catalogue) coûte seulement 68 \$ par année au Canada (TPS en sus et TVP, s'il y a lieu), 68 \$ US à l'extérieur du Canada.

TÉLÉPHONEZ sans frais au 1-800-267-8677

TÉLÉCOPIEZ sans frais au 1-800-889-8734

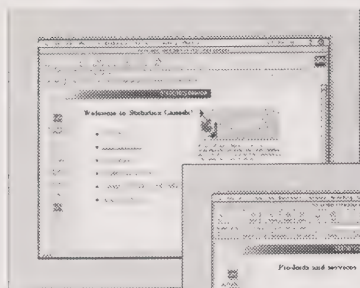
POSTEZ votre commande à

Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue
Parkdale, Ottawa (Ontario) Canada K1A 0T6

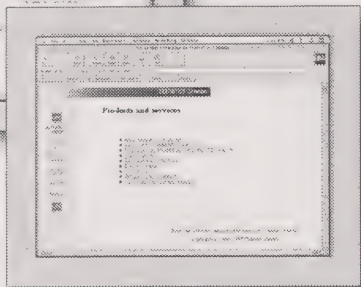
INTERNET order@statcan.ca

Vous désirez en savoir davantage? Communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près de chez vous ou visitez notre site Internet www.statcan.ca

GET Connected



TO STATISTICS
CANADA'S
ON-LINE
CATALOGUE
OF PRODUCTS
AND SERVICES



Internet users now can link up to **Information on Products and Services (IPS)**, Statistics Canada's newly expanded on-line catalogue.

Up-to-date and complete, **IPS** is a fully searchable listing of all current Statistics Canada publications, research papers, electronic products and services. It is the most extensive reference source available on all of Statistics Canada's information assets.

As part of our World Wide Web site, the **IPS** connects users to more than 2,000 entries documenting the full range of Statistics Canada products and services. With **IPS**, you find what you want, when you want it. Whether you're searching for the latest census information, health sector tables or news-breaking economic reports, **IPS** has it listed.

Not sure exactly what you're looking for? No problem! **IPS** features a powerful **search tool** that locates thematically related products and services in a matter of seconds. Just type in the word that fits best and the system will point you to the sources where information is available. It's that easy.

YOUR INTERNET ACCESS ROUTE TO STATISTICS CANADA DATA

To start your search, go to "Products and Services" and then click on "Catalogue". Simple on-screen directions will guide you along.

As you will see, **IPS** provides you with key information on Statistics Canada releases: who to contact for customized data retrievals, what you can download either **free of charge** or at cost, and how you can obtain what you see listed on-screen. **IPS** also highlights time-saving features of the products and services we sell from our nine reference centres across Canada. It's the kind of information you need most when making those important purchase decisions.

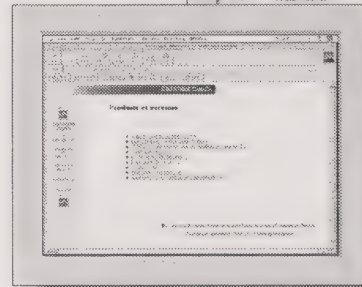
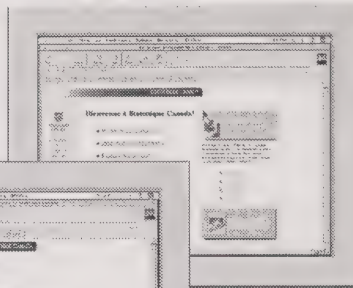
The Statistics Canada Web Site "is full of interesting facts and figures. There is no better place to get the big picture on the Canadian economy."

— David Zgodzinski
The Globe and Mail

- Visit our Web site TODAY and discover how easily
- IPS can work for you.

Branchez- VOUS

AU CATALOGUE
EN LIGNE DES
PRODUITS ET
SERVICES DE
STATISTIQUE
CANADA



Les internautes peuvent maintenant se relier au nouveau catalogue augmenté de Statistique Canada, **Information sur des**

produits et services (IPS). À jour et complet, **IPS** offre une liste détaillée et facile à consulter des documents de recherche, produits électroniques, services et publications actuels de Statistique Canada. Il constitue la source de référence la plus complète sur les fonds d'information de l'agence.

Accessible à partir de notre site Web, **IPS** relie les utilisateurs à plus de 2 000 entrées décrivant la gamme complète des produits et services de Statistique Canada et leur permet de trouver ce qu'ils cherchent au moment où ils en ont besoin. Quelle que soit l'information recherchée, renseignements du plus récent recensement, tableaux sur le secteur de la santé ou rapports d'actualité sur l'économie, vous la trouverez dans **IPS**.

Vous ne savez pas exactement ce que vous cherchez? Aucun problème! **IPS** offre un **outil de recherche** puissant qui permet de repérer en quelques secondes les produits et services associés à un thème particulier. Il suffit de taper le mot qui décrit le mieux l'information recherchée pour que le système vous indique les sources où elle figure. C'est tout aussi simple que cela.

VOTRE CHEMIN D'ACCÈS INTERNET VERS LES DONNÉES DE STATISTIQUE CANADA

Pour commencer votre recherche, choisissez «Produits et services» puis cliquez sur «Catalogue». Des directives simples à l'écran vous aideront à naviguer.

Vous constaterez que **IPS** offre des renseignements essentiels sur les produits offerts par Statistique Canada : personne-ressource pour l'adaptation des extractions de données, ce que vous pouvez télécharger **gratuitement** ou moyennant des frais, comment obtenir les produits ou services qui figurent dans la liste à l'écran. **IPS** vous fait aussi gagner du temps en vous présentant les points saillants des produits et services vendus dans nos neuf centres de consultation au Canada. C'est le genre d'information essentielle dont vous avez besoin pour prendre des décisions d'acquisition importantes.

Le site Web de Statistique Canada «regorge de faits et chiffres intéressants. Aucune autre source n'offre une meilleure perspective globale sur l'économie canadienne.»

— David Zgodzinski
The Globe and Mail

- Visitez notre site Web dès AUJOURD'HUI et découvrez
- la souplesse et l'efficacité de IPS.

<http://www.statcan.ca>

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

2nd Quarter 1997

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

2^e trimestre 1997

Feature article

- **Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector**

Étude spéciale

- **Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services**



Data in Many Forms . . .

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to: Services, Indicators and Analysis, Services Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (telephone: (613) 951-6739) or to the Statistics Canada Regional Reference Centre in:

Halifax	(902) 426-5331	Regina	(306) 780-5405
Montreal	(514) 283-5725	Edmonton	(403) 495-3027
Ottawa	(613) 951-8116	Calgary	(403) 292-6717
Toronto	(416) 973-6586	Vancouver	(604) 666-3691
Winnipeg	(204) 983-4020		

You can also visit our World Wide Web site:
<http://www.statcan.ca>

Toll-free access is provided, **for all users who reside outside the local dialling area** of any of the Regional Reference Centres.

National enquiries line	1-800-263-1136
National telecommunications device for the hearing impaired	1-800-363-7629
Order-only line (Canada and United States)	1-800-267-6677

Ordering/Subscription information

All prices exclude sales tax

Catalogue no. 63-016-XPB, is published quarterly in **paper version** for \$35.00 per issue or \$116.00 for four issues in Canada. Outside Canada the cost is US\$35.00 per issue and US\$116.00 for four issues.

Please send orders to Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or by dialling **(613) 951-7277** or **1 800 700-1033**, by fax **(613) 951-1584** or **1 800 889-9734** or by Internet: order@statcan.ca. For change of address, please provide both old and new addresses. Statistics Canada publications may also be purchased from authorized agents, bookstores and local Statistics Canada offices.

Standards of Service to the Public

Statistics Canada is committed to serving its clients in a prompt, reliable and courteous manner and in the official language of their choice. To this end, the agency has developed standards of service which its employees observe in serving its clients. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes . . .

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet de la présente publication ou au sujet des statistiques ou de services connexes doit être adressée à : Indicateurs des services et analyse, Division des services, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone : (613) 951-6739) ou à l'un des centres de consultation régionaux de Statistique Canada :

Halifax	(902) 426-5331	Régina	(306) 780-5405
Montréal	(514) 283-5725	Edmonton	(403) 495-3027
Ottawa	(613) 951-8116	Calgary	(403) 292-6717
Toronto	(416) 973-6586	Vancouver	(604) 666-3691
Winnipeg	(204) 983-4020		

Vous pouvez également visiter notre site sur le Web :
<http://www.statcan.ca>

Un service d'appel interurbain sans frais est offert à **tous les utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres de consultation régionaux.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Renseignement sur les commandes/abonnements

Les prix n'incluent pas la taxe de vente

N° 63-016-XPB au catalogue, est publié trimestriellement sur version papier au coût de 35 \$ le numéro ou 116 \$ pour 4 numéros au Canada. À l'extérieur du Canada, le coût est de 35 \$ US le numéro ou 116 \$ US pour 4 numéros.

Faites parvenir votre commande à Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6 ou téléphonez au **(613) 951-7277** ou **1 800 700-1033**, par télécopieur au **(613) 951-1584** ou **1 800 889-9734** ou via l'Internet : order@statcan.ca. Pour changement d'adresse veuillez fournir votre ancienne et nouvelle adresses. On peut se procurer les publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés, des librairies locales et des bureaux locaux de Statistique Canada.

Normes de service au public

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois et dans la langue officielle de leur choix. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

Catalogue No. 63-016-XPB

N° 63-016-XPB au catalogue

Services Indicators

Indicateurs des services

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

2nd Quarter 1997

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

2^e trimestre 1997

Feature article

- **Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector**

Étude spéciale

- **Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services**

Published by the authority of the Minister
responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1997

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

September 1997

Catalogue No. 63-016-XPB, Vol. 4, No. 1
Frequency: Quarterly

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre
responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1997

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Septembre 1997

N° 63-016-XPB au catalogue, Vol. 4, n° 1
Périodicité : trimestriel

ISSN 1195-5961

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- p preliminary figures.
- r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

This publication was prepared in Services Division under the direction of:

- J. McMechan, Director
- D. Little, Author-Editor

Production
C. Lacroix

Note of appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada :

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- p nombres provisoires.
- r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la loi sur la statistique relatives au secret.

Cette publication a été rédigée dans la Division des services sous la direction de :

- J. McMechan, Directrice
- D. Little, Auteur-éditeur

Production
C. Lacroix

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'«American National Standard for Information Sciences» - «Permanence of Paper for Printed Library Materials», ANSI Z39.48 - 1984.



Preface

Data on Key Service Industries

Service industries dominate the industrial economies and their importance is growing as a result of globalization and economic restructuring. This growing importance is especially true of the dynamic service industries which are the focus of this publication: communications; finance, insurance and real estate; and business services. These industries account for a significant proportion of GDP. Moreover, these are the industries that move information, organize finance and property and help businesses do business. As such, they are playing a pivotal role in shaping the future of the Canadian economy.

Service industries are not all the same and not all have the same dynamic impact on the economy. In total, they account for two-thirds of GDP. That total includes the services covered by this publication as well as government and institutional services, services related to the movement of goods, and services sold primarily to households. Most other service industries are covered by existing statistical programmes, while this publication fills a gap in the coverage by focusing on services to business. To do this, it draws upon a number of sources and provides information at a level of detail never before produced.

This publication: Data and Analysis

The publication is organized around two parts: a core part with quarterly indicators for variables of interest for the three industrial groupings; and an analytical article directly relevant to the core material. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

Préface

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, assurance et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activités représentent une partie appréciable du PIB, et, de plus elles sont celles qui s'occupent de la diffusion de l'information, de l'organisation des finances et de l'immobilier et de l'aide aux entreprises dans la pratique des affaires. Elles jouent par conséquent un rôle essentiel dans la définition de l'économie canadienne de demain.

Les branches de services ne sont pas toutes pareilles et toutes n'ont pas le même impact dynamique sur l'économie. Au total, elles comptent pour les deux tiers du PIB. Ce total recouvre les services examinés dans cette publication ainsi que les services gouvernementaux et institutionnels, les services reliés au mouvement des biens et les services vendus avant tout aux ménages. La plupart des autres branches de services sont couvertes par les programmes statistiques existants, tandis que la présente publication comble une lacune, puisqu'elle porte sur les services aux entreprises. Pour cela, elle exploite un certain nombre de sources de données et fournit des renseignements à un niveau de détail sans précédent.

Dans cette publication : Description des données et analyse

La présente publication se divise en deux parties: la partie principale comprend les indicateurs trimestriels des variables intéressantes pour les trois secteurs d'activité, et un article de fond se rapportant directement aux données publiées dans la partie principale. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.

Data Sources

The financial data come from the Quarterly Survey of Financial Statements of the Industrial Organization and Finance Division (IOFD) and refer to non-government business enterprises. These data are classified according to the 1980 Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C). As other data sources use the 1980 Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E), care is taken to maximize comparability.

Employment data come from the monthly Labour Force Survey (LFS) of the Statistics Canada's Household Surveys Division. They are presented on a quarterly basis and are not seasonally adjusted. Salary data come from the monthly Survey of Employment, Payrolls and Hours (SEPH) of the Labour Division. They are presented in quarterly annualized series and are not seasonally adjusted. GDP by industry data are produced monthly at the Industry Measures and Analysis Division (IMAD). They are also presented as quarterly annualized series and are seasonally adjusted.

For the Services Overview section, data are published as produced at the sources. Data on consumer spending come from the National Accounts and Environment Division (NAED). They are annualized, seasonally adjusted series. Data on prices come from the monthly Consumer Price Index (CPI) of the Prices Division and are presented on a quarterly basis. Finally, data on international trade are compiled by the Balance of Payment Division (BOP) and are seasonally adjusted.

Seasonally adjusted data are indicated by: "s.a.".

Data Revisions

Data revisions follow the revision cycles of the sources. Normally LFS and CPI data are not revised. IOFD data are revised only for the previous quarter, and once a year for the previous three years. SEPH data are revised for the previous month and they will affect only the last quarter. IMAD data are revised monthly for all the months of the calendar year. In addition, SEPH and IMAD data are revised annually for several quarters. NAED and BOP data are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters.*

Sources des données

Les données financières proviennent du relevé trimestriel des états financiers de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) et recouvrent les entreprises commerciales non gouvernementales. Ces données sont classées selon la Classification type des industries pour compagnies et entreprises de 1980 (CTI-C). Comme d'autres sources de données utilisant la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

Les données de l'emploi proviennent de l'Enquête mensuelle sur la population active (EPA), que mène la Division des enquêtes-ménages. Elles sont présentées sous la forme de statistiques trimestrielles brutes. Les données de la rémunération proviennent de l'Enquête mensuelle sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), que mène la Division du travail. Ces données sont publiées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et brutes. Les données du PIB selon la branche d'activité sont produites chaque mois par la Division des mesures et de l'analyse des industries (DMAI). Elles sont également présentées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et désaisonnalisées.

Dans la section consacrée au survol du secteur des services, les données sont publiées telles qu'elles sont produites à la source. Les données sur les dépenses de consommation proviennent de la Division des comptes nationaux et de l'environnement (DCNE). Ces données sont des séries annualisées et désaisonnalisées. Les données des prix proviennent de l'indice mensuel des prix à la consommation (IPC) de la Division des prix, et sont présentées sur une base trimestrielle. Enfin, les données du commerce international sont rassemblées par la Division de la balance des paiements (BDP), et les séries sont désaisonnalisées.

Les données désaisonnalisées sont désignées par : "dés.".

Révision des données

La révision des données suit le cycle de révision des sources. En général, les données de l'EPA et de l'IPC ne sont pas révisées. Les données de la DOFI sont révisées seulement pour le trimestre précédent, et une fois par an pour les trois années précédentes. Les données de l'EERH sont révisées pour le mois précédent, et ceci ne devrait toucher que les statistiques pour le dernier trimestre. Les données de la DMAI sont révisées chaque mois pour tous les mois de l'année civile. Par ailleurs, les données de l'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres.*

To ensure clarity, selected analytical ratios, charts and descriptive and analytical notes are dispersed throughout the publication. Tables, charts and notes are complementary and combine to provide a complete picture.

Pour des considérations de clarté, des ratios analytiques, des graphiques, des descriptions et des notes analytiques sont dispersés dans toute la publication. Des tableaux, des graphiques et des notes viennent compléter la publication et se combinent pour donner une image complète.

Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact Don Little (Telephone: 613-951-6739 or FAX: 613-951-6696).

Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec Don Little (téléphone : 613-951-6739 ou télécopieur : 613-951-6696).

* For more information about the data sources, see "Quarterly financial statistics for enterprises," Catalogue number 61-008, "The Labour Force," Catalogue number 71-001, "Employment, Earnings and Hours," Catalogue number 72-002, "Gross Domestic Product by Industry," Catalogue number 15-001, "National Income and Expenditure Accounts," Catalogue number 13-001, "The Consumer Price Index," Catalogue number 62-001 and "Canada's Balance of International Payments," Catalogue number 67-001.

* Pour plus de renseignements sur les sources de données, consulter *Statistiques financières trimestrielles des entreprises*, (n° 61-008 au catalogue), *La population active*, (n° 71-001 au catalogue), *Emploi, gains et durée du travail*, (n° 72-002 au catalogue), *Produit intérieur brut par industrie*, (n° 15-001 au catalogue), *Comptes nationaux des revenus et dépenses* (n° 13-001 au catalogue), *L'indice des prix à la consommation* (n° 62-001 au catalogue) et *Balance des paiements internationaux du Canada* (n° 67-001 au catalogue).



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Table of Contents

	<u>Page</u>
Preface	3
Services Overview	11
A. Communications	17
Highlights	18
Performance of the communications industries	20
Communications industries' output and employment	26
B. Finance, Insurance and Real Estate	31
Highlights	32
Performance of the finance, insurance and real estate	34
Finance, insurance and real estate industries' output and employment	46
C. Business Services	51
Highlights	52
Performance of the business services industries	54
Business services industries' output and employment	61
Feature article:	
Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector	67
Definitions and Concepts	81

Table des matières

	<u>Page</u>
Préface	3
Aperçu général des services	11
A. Communications	17
Faits saillants	18
Performance dans les secteurs des communications	20
Production et emplois dans les secteurs des communications	26
B. Finances, assurances et services immobiliers	31
Faits saillants	32
Performance dans les secteurs des finances, assurances et services immobiliers	34
Finances, assurances et services immobiliers - production et emploi	46
C. Services aux entreprises	51
Faits saillants	52
Performance dans les secteurs des services aux entreprises	54
Services aux entreprises — production et emploi	66
Étude spéciale :	
Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services	67
Définitions et concepts	81



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Articles

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)
- **Human Resources in Science and Technology in the Services Sector**
(4th Quarter 1995)
- **Access to the Information Highway**
(1st Quarter 1996)
- **Temporary Help Service Industry: Role, Structure and Growth**
(2nd Quarter 1996)
- **Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business**
(3rd Quarter 1996)
- **Research and Development in a Service Economy**
(4th Quarter 1996)
- **Access to the Information Highway: The Sequel**
(1st Quarter 1997)
- **Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector**
(2nd Quarter 1997)

Études spéciales

- **Services aux entreprises - Partie 1 : Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2 : L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)
- **Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services**
(4^e trimestre 1995)
- **Accès à l'autoroute de l'information**
(1^{er} trimestre 1996)
- **Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance**
(2^e trimestre 1996)
- **Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes**
(3^e trimestre 1996)
- **Recherche et développement dans une économie fondée sur les services**
(4^e trimestre 1996)
- **Accès à l'autoroute de l'information: La suite**
(1^{er} trimestre 1997)
- **Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services**
(2^e trimestre 1997)

Note to users

Thank you for the interest in this publication. Your constant support and feedback will help us to continually improve the quality and usefulness of this publication.

Avis aux utilisateurs

Merci à notre clientèle pour l'intérêt apporté à cette publication. Votre support constant et vos commentaires nous aideront à continuer d'améliorer la qualité et l'utilité de cette publication.

Services Overview

Aperçu général des services

This section presents information that refers to the activity of the services industries. The industries covered under this aggregation, for employment and GDP purposes, are listed below.

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Transportation and Storage (45, 46, 47)

Communications (48)

Wholesale Trade (50-59)

Retail Trade (60-69)

Finance, Insurance and Real Estate (70-76)

Business Services (77)

Government Services (81-84)

Educational Services (85)

Health and Social Services (86)

Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)

Other Services (96-99)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service *commodities*. **International trade in services comprises the following activities: travel, transportation, commercial services and government transactions and other services.**

On présente ici l'activité de l'ensemble des branches de services. Les branches qui auront été agrégées ici pour les renseignements concernant l'emploi et le PIB sont les suivantes.

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Commerce de gros (50-59)

Commerce de détail (60-69)

Finances, assurances et services immobiliers (70-76)

Services aux entreprises (77)

Services gouvernementaux (81-84)

Enseignement (85)

Soins de santé et services sociaux (86)

Hébergement et restauration (91, 92)

Autres services (96-99)

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des *produits* de services. **Le commerce international des services comprend les services suivants: voyages, transports, services commerciaux, opérations gouvernementales, autres services.**

Services overview

Highlights — 2nd Quarter 1997

Compared to the 1st quarter of 1997:

- Surging exports and consumer spending on services fuelled output growth of 1.0% in the services sector in the second quarter of 1997. By comparison, goods production increased by 1.3%. The strongest output increases for services were posted in the wholesale trade, transportation, retail trade, chartered banks and telecommunication carriers industries.
- Consumer spending on services rose by 1.3% this quarter. Even this strong growth, however, lagged behind the 1.6% increase in goods consumption. A possible reason that services consumption rose less than goods consumption is that services prices¹ increased by 0.6% this quarter while goods prices remained unchanged. This quarter's largest increases in consumer spending on services were recorded for transportation, recreation, communications, and financial, legal and other services.
- Service commodity exports soared by 3% this quarter, propelled by rapid growth in commercial service receipts. Meanwhile, declining travel payments limited the growth of service imports to 1%. With export growth exceeding that for imports, Canada's trade deficit in services fell by 7% to \$2.1 billion.
- With profit margins exceeding 16% this quarter, the communications industries and the finance and insurance industries continued to perform well. In particular, the chartered banks had an excellent quarter, with an operating profit of \$3.9 billion - a 13% improvement over the previous quarter. Meanwhile, the 5.5% profit margin for the business services industries was less than the average 7.2% posted for the all-industry aggregate.

¹ All growth rates for prices are extracted from movements in the consumer price index.

Key Services Indicators

Variables	Growth since last quarter	Growth since same quarter last year
GDP	↑ 1.0%	↑ 3.7%
Cons. Spending	↑ 1.3%	↑ 5.4%
Prices	↑ 0.6%	↑ 1.9%
Exports	↑ 2.9%	↑ 10.9%
Imports	↑ 1.2%	↑ 5.8%
Employment	...	↑ 1.5%

Aperçu général des services

Faits saillants — 2^e trimestre 1997

Comparaison avec le 1^{er} trimestre de 1997 :

- Au cours du deuxième trimestre de 1997, la montée soudaine des exportations et des dépenses des consommateurs pour des services a entraîné une croissance de la production de 1,0 % dans le secteur des services. Par comparaison, la production des biens a connu une augmentation de 1,3 %. Les plus fortes augmentations de la production ont été enregistrées dans les branches du commerce de gros, du transport, du commerce de détail, des banques à charte et de la transmission des télécommunications.
- Les dépenses des consommateurs pour des services ont augmenté de 1,3 % au cours du présent trimestre. Même cette forte croissance n'a pas réussi toutefois à rattraper l'augmentation de 1,6 % dans la consommation des biens. Une explication possible au fait que la consommation des services a connu une hausse moins importante que la consommation des biens pourrait être que les prix¹ des services ont augmenté de 0,6 % durant le trimestre tandis que les prix des biens sont demeurés inchangés. Les plus fortes augmentations du trimestre en ce qui concerne les dépenses des consommateurs pour des services ont été enregistrées au chapitre du transport, des loisirs, des communications ainsi que des services financiers, juridiques et autres.
- Les exportations de services ont fait un bond de 3 % ce trimestre, propulsées par la croissance rapide des recettes au titre des services commerciaux. Par ailleurs, la baisse des paiements touristiques a limité la croissance des importations dans le secteur des services à 1 %. Avec une croissance des exportations supérieure à celle des importations, le déficit commercial canadien a diminué de 7 % pour passer à 2,1 milliards de dollars.
- Avec des marges bénéficiaires dépassant les 16 % ce trimestre, le secteur des communications et celui des finances et des assurances ont continué de bien se comporter. Les banques à charte en particulier ont affiché un excellent trimestre en réalisant un bénéfice d'exploitation de 3,9 milliards de dollars - ce qui représente une augmentation de 13 % par rapport au trimestre précédent. Par ailleurs, la marge bénéficiaire de 5,5 % du secteur des services aux entreprises était inférieure à la moyenne de 7,2 % affichée dans l'ensemble de l'industrie.

¹ Les taux de croissance pour les prix sont extraits des mouvements de l'indice des prix à la consommation.

Indicateurs clés des services

Variables	Croissance depuis le dernier trimestre	Croissance depuis le même trimestre l'année précédente
PIB	↑ 1,0 %	↑ 3,7 %
Dép. des consom.	↑ 1,3 %	↑ 5,4 %
Prix	↑ 0,6 %	↑ 1,9 %
Exportations	↑ 2,9 %	↑ 10,9 %
Importations	↑ 1,2 %	↑ 5,8 %
Emploi	...	↑ 1,5 %

Services Overview

Compared to the 2nd quarter of 1996:

- Compared to the same quarter last year, the services sector GDP was 3.7% higher in the second quarter of 1997. The strongest growth occurred in the wholesale trade, retail trade and telecommunication carriers industries. By comparison, the goods sector grew by a higher 4.3% rate. Goods production may have risen more rapidly because of sharp increases in the consumption of goods brought on by the relative stability of goods prices.
- Service commodity exports soared by 11% while service imports rose 6%. This allowed the services sector trade deficit to shrink from \$2.4 billion to \$2.1 billion. In contrast, the merchandise trade balance worsened during the same period.
- Services sector employment was 1.5% higher this quarter than in the second quarter of 1996. Full-time positions in services rose by 1.3% while the number of part-time jobs increased by 2.4%. The goods-producing sector fared better: total employment rose by 2.6%; full-time employment increased by 3.2%; and the number of part-time jobs fell by 4.4%.
- In the second quarter of 1997, 77% of all services sector jobs were full-time, far short of the 93% figure for goods-producing industries.
- Although the services sector employed 1.5% more people than in the same quarter of last year, this rate was exceeded by the sector's 3.7% GDP growth rate, indicating that the productivity of the services sector workforce increased.

Aperçu général des services

Comparaison avec le 2^e trimestre de 1996 :

- Si l'on compare au même trimestre l'année dernière, le PIB du secteur des services était de 3,7 % supérieur au deuxième trimestre de 1997. La plus forte croissance a été enregistrée dans le commerce de gros, le commerce de détail et les industries de transmission des télécommunications. Par comparaison, le secteur des biens a enregistré un meilleur taux avec 4,3 %. Il se peut que la production des biens ait connu une croissance plus rapide en raison des augmentations marquées de la consommation des biens entraînée par la relative stabilité des prix des marchandises.
- Les exportations de services ont grimpé de 11 % tandis que les importations de services progressaient de 6 %. Cette hausse a permis de faire passer le déficit commercial de 2,4 milliards de dollars à 2,1 milliards de dollars. Par contraste, la balance commerciale des marchandises a connu une mauvaise performance durant la même période.
- L'emploi dans le secteur des services a été de 1,5 % supérieur durant ce trimestre à ce qu'il était au cours du deuxième trimestre de 1996. Les emplois à temps plein dans le secteur des services ont progressé de 1,3 % tandis que le nombre de postes à temps partiel augmentait de 2,4 %. Le secteur de la production des biens s'est beaucoup mieux comporté : au total l'emploi a progressé de 2,6 %; les emplois à temps plein ont augmenté de 3,2 %; et le nombre total d'emplois à temps partiel a chuté de 4,4 %.
- À la fin du deuxième trimestre de 1997, 77 % des emplois dans le secteur des services étaient des postes à temps plein, ce qui se situe bien en deça du chiffre de 93 % enregistré par le secteur de la production des biens.
- Même si le secteur des services a employé 1,5 % plus de personnes qu'au cours du même trimestre l'année précédente, ce chiffre a été surpassé par le taux de croissance de 3,7 % du PIB de ce secteur, ce qui indique que la productivité de la main-d'œuvre dans ce secteur des services a augmenté.

Services sector overview

Chart 1. Services employment

Graphique 1. Emploi dans le secteur des services

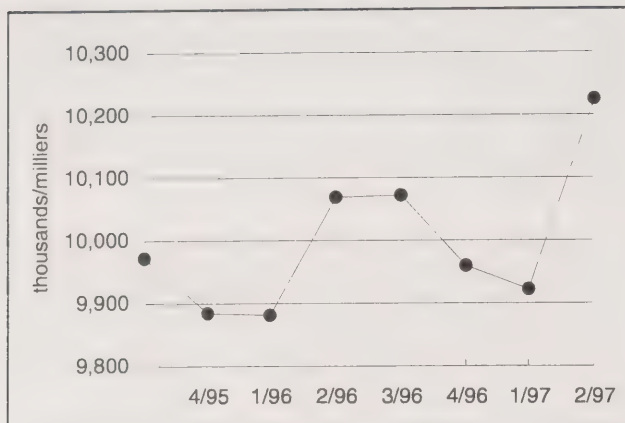


Chart 3. Consumer spending on services

Graphique 3. Dépenses de consommation dans le secteur des services

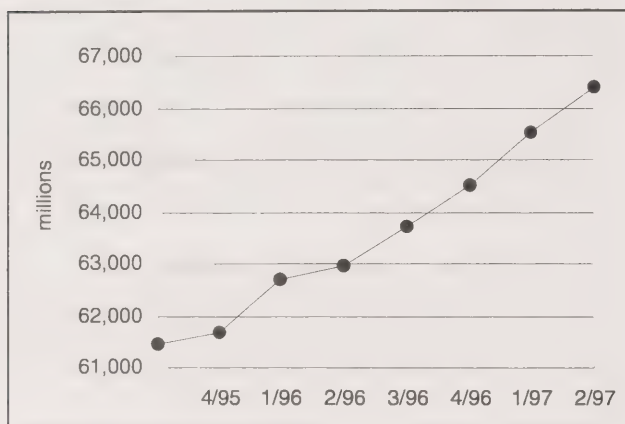
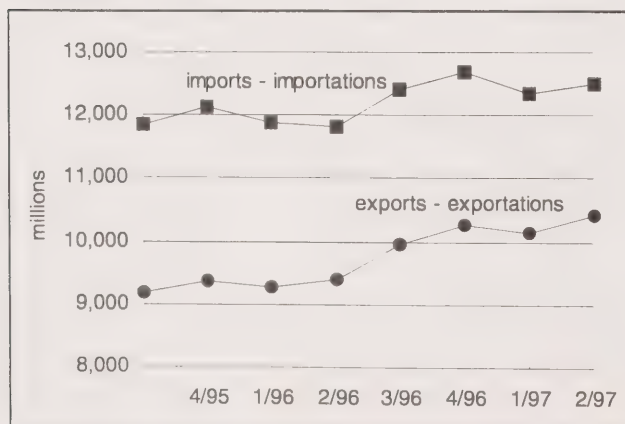


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations dans le secteur des services



Aperçu général dans le secteur des services

Chart 2. Services GDP

Graphique 2. PIB dans le secteur des services

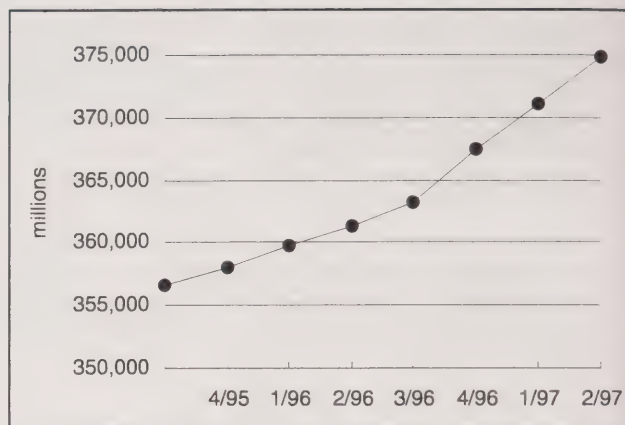


Chart 4. Price index for services commodities

Graphique 4. Index des prix dans le secteur des services

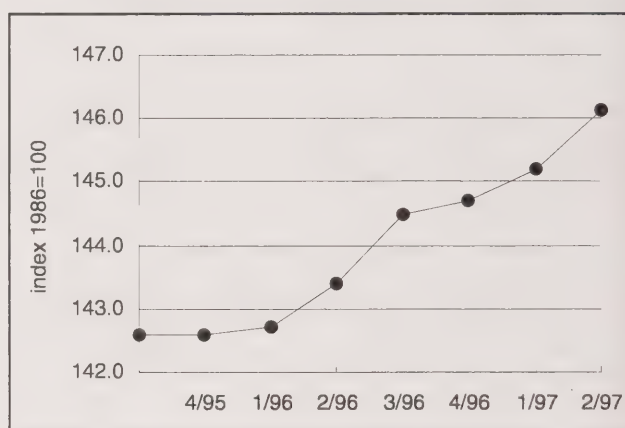


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international dans le secteur des services

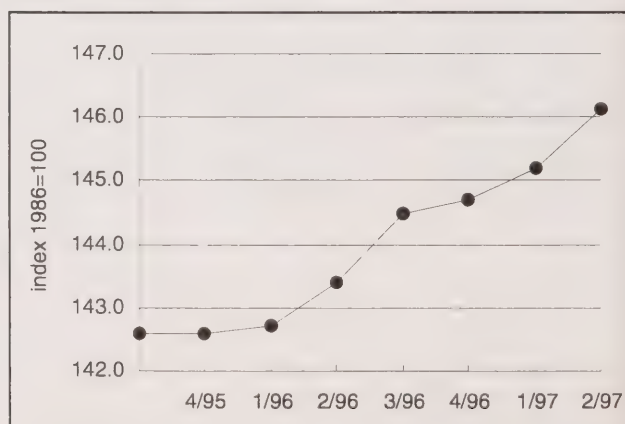


Table 1. Services sector overview

Tableau 1. Aperçu général dans le secteur des services

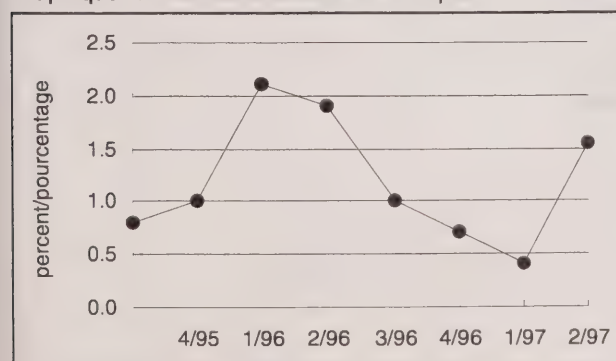
	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Employment	thousands – milliers								Emploi
Overall economy	13,852	13,512	13,272	13,726	14,014	13,692	13,402	13,979	Économie globale
Services	9,972	9,884	9,881	10,069	10,071	9,958	9,922	10,225	Services
Full-time	7,952	7,563	7,490	7,779	7,992	7,551	7,461	7,879	Plein temps
Part-time	2,022	2,323	2,391	2,290	2,079	2,407	2,461	2,346	Temps partiel
Self-employment	1,430	1,476	1,502	1,510	1,513	1,576	1,665	1,744	Travail autonome
GDP (s.a.)	millions of 1986 dollars – millions de dollars de 1986								PIB (dés.)
All industries	542,259	543,084	545,805	547,836	552,781	558,029	562,983	569,297	Toutes les industries
Services	356,670	357,967	359,675	361,357	363,232	367,474	371,086	374,849	Services
Consumer spending (s.a.)	millions								Dépenses de consommation (dés.)
Overall economy	117,412	117,435	119,050	119,889	120,901	123,111	125,066	126,832	Économie globale
Services	61,447	61,676	62,688	62,978	63,718	64,512	65,543	66,382	Services
Prices	CPI, 1986=100 – IPC, 1986=100								Prix
All items	133.9	133.9	134.5	135.5	135.7	136.6	137.3	137.8	Ensemble
Services	142.6	142.6	142.7	143.4	144.5	144.7	145.2	146.1	Services
International Trade (s.a.)	millions								Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	65,075	67,958	68,293	69,624	72,261	70,389	73,885	73,402	Exportations
Imports	56,800	57,739	58,281	58,116	60,788	62,391	65,802	67,958	Importations
Balance	8,275	10,219	10,012	11,508	11,473	7,998	8,083	5,444	Solde
Services									Services
Exports	9,178	9,352	9,273	9,407	9,947	10,259	10,137	10,431	Exportations
Imports	11,850	12,125	11,868	11,812	12,405	12,693	12,346	12,495	Importations
Balance	-2,672	-2,773	-2,595	-2,405	-2,458	-2,434	-2,209	-2,064	Solde

Analytical table – Tableau analytique

Services		from same quarter last year – par rapport au même trimestre l'an dernier						Services	
Rates of change (%)								Taux de variation (%)	
Employment	0.8	1.0	2.1	1.9	1.0	0.7	0.4	1.5	Emploi
Full-time	1.1	0.6	1.2	1.6	0.5	-0.2	-0.4	1.3	Plein temps
Part-time	-0.2	3.1	4.9	3.2	2.8	3.6	2.9	2.4	Temps partiel
Self-employment	-1.1	6.0	8.6	7.3	5.8	6.8	10.9	15.5	Travail autonome
Services		from last quarter – par rapport au dernier trimestre						Services	
Rates of change (%)								Taux de variation (%)	
GDP	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	1.2	1.0	1.0	PIB
Consumer spending	1.2	0.4	1.6	0.5	1.2	1.2	1.6	1.3	Dépenses de consommation
Prices	0.9	0.0	0.1	0.5	0.8	0.1	0.3	0.6	Prix
Exports	6.9	1.9	-0.8	1.4	5.7	3.1	-1.2	2.9	Exportations
Imports	5.4	2.3	-2.1	-0.5	5.0	2.3	-2.7	1.2	Importations

Chart 7. Services employment growth rate*

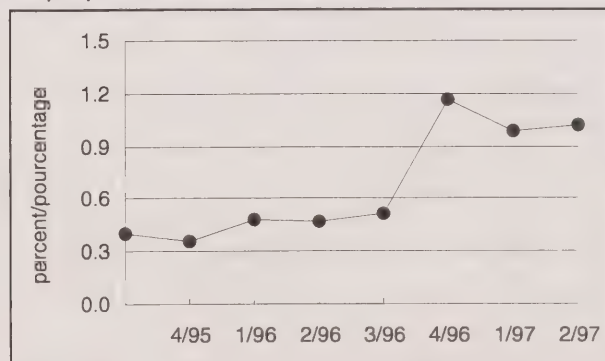
Graphique 7. Taux de croissance de l'emploi*



* growth from same quarter last year
croissance pour le même trimestre l'année précédente

Chart 8. Services GDP growth rate

Graphique 8. Taux de croissance du PIB





Analytical Studies Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

A. Communications**A. Communications**

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere).

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Telecommunication Broadcasting (57)

Diffusion des télécommunications (57)

Telecommunication Carriers (58)

Transmission des télécommunications (58)

Postal and Courier Services (56)

Services postaux et de messagerie (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Telecommunication Broadcasting (481)

Diffusion des télécommunications (481)

Telecommunication Carriers and Other Telecommunication Industries (482, 483)

Transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

Services postaux et de messagerie (484)

Communications

Highlights — 2nd Quarter 1997

- The communications group of industries continued its impressive performance of the previous quarter. Operating profits rose by 2% to reach \$1.4 billion, enabling the communications group to keep its' profit margin above 16%. Furthermore, for the fifth consecutive quarter the communications industries experienced growth in both assets and liabilities.
- The communications industries again recorded strong output growth, with a GDP increase of 1.4% this quarter. This increase was fuelled by growth in the carriers and other telecommunications industry and the postal and courier services industry.
- Despite significant output growth, the communications group of industries employed 6% fewer people in the second quarter of 1997 than it did in the second quarter of 1996. Full-time employment fell by 4%, while the number of part-time positions declined by 20%.
- Although the communications industries employ fewer people than they did last year, average salaries and wages per employee rose by 1.5%, an increase that almost mirrored Canada's rate of inflation.

Communications

Faits saillants — 2^e trimestre 1997

- Le groupe des communications a poursuivi son impressionnante performance du trimestre précédent. Les bénéfices d'exploitation ont progressé de 2 % pour atteindre 1,4 milliard de dollars, ce qui permet au groupe des communications de maintenir sa marge bénéficiaire au-dessus de 16 %. De plus, pour le cinquième trimestre d'affilée, le groupe des communications voit son actif et son passif augmenter.
- Le groupe des communications a en effet enregistré de nouveau une forte croissance de sa production, avec une augmentation du PIB de 1,4 % ce trimestre. Cette augmentation est due à la croissance des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications ainsi que du secteur des services postaux et de messagerie.
- Malgré cette croissance significative, le groupe des communications a employé 6 % moins de personnes au cours du deuxième trimestre de 1997 qu'il n'en avait employées au cours du même trimestre en 1996. Les emplois à plein temps ont chuté de 4 %, tandis que le nombre d'emplois à temps partiel a diminué de 20 %.
- Même si le secteur des communications emploie moins de personnes qu'il n'en employait au deuxième trimestre de 1996, il reste que la rémunération moyenne par employé a progressé de 1,5 %, une augmentation qui reflète pratiquement le taux d'inflation du Canada.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑ 2.0%
Operating expenses	↑ 1.9%
Profit margin*	16.3%
Assets	↑ 1.4%
Liabilities	↑ 1.4%
Employment**	↓ 5.7%
Salaries	↑ 0.4%
GDP	↑ 1.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 2,0 %
Dépenses d'exploitation	↑ 1,9 %
Marge bénéficiaire*	16,3 %
Actif	↑ 1,4 %
Passif	↑ 1,4 %
Emploi**	↓ 5,7 %
Rémunération	↑ 0,4 %
PIB	↑ 1,4 %

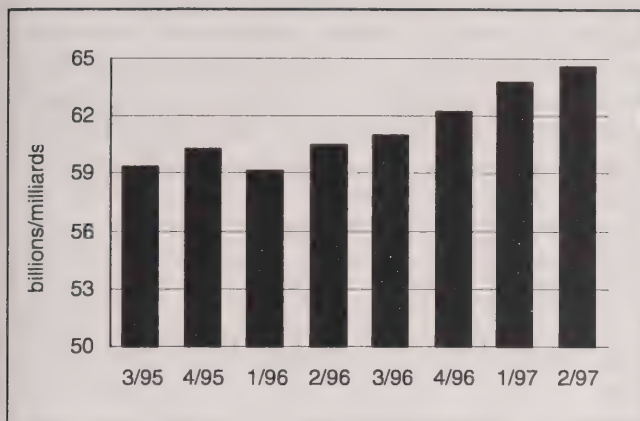
* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif



Communications

Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Recettes d'exploitation

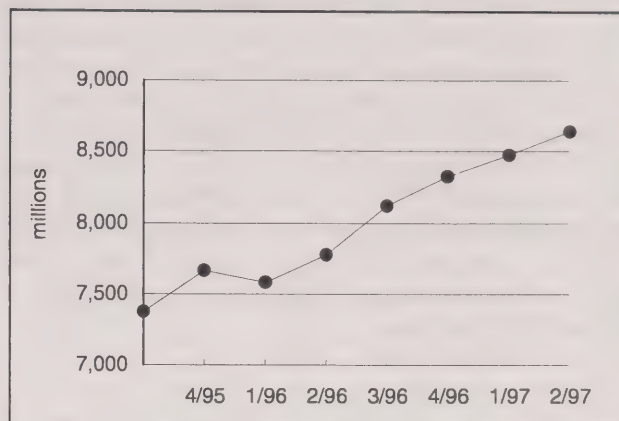


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

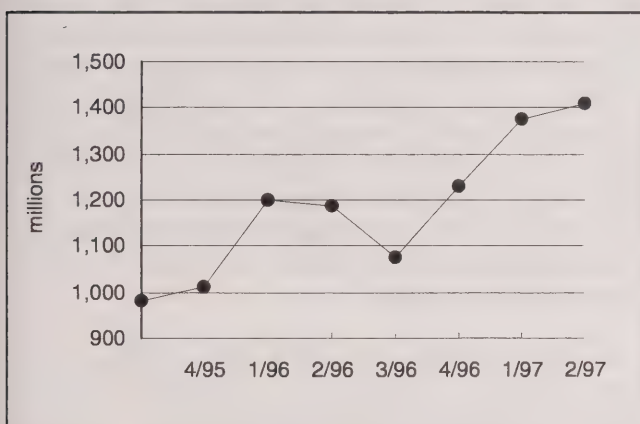


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

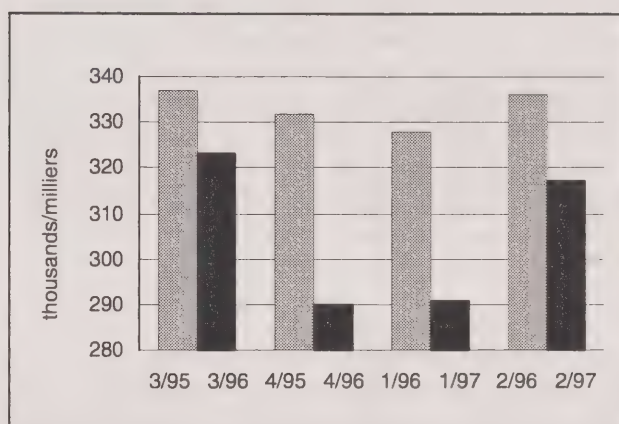


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Rémunération

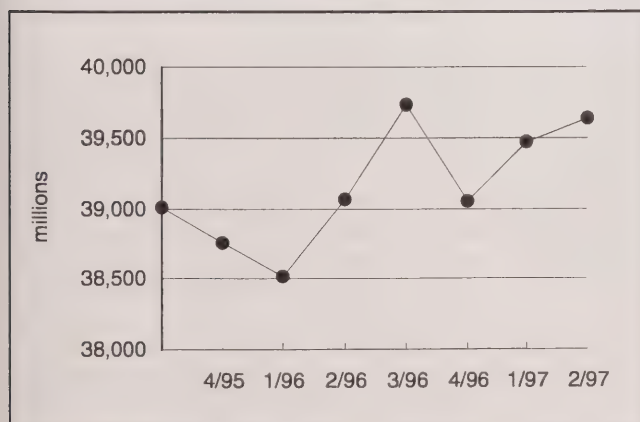
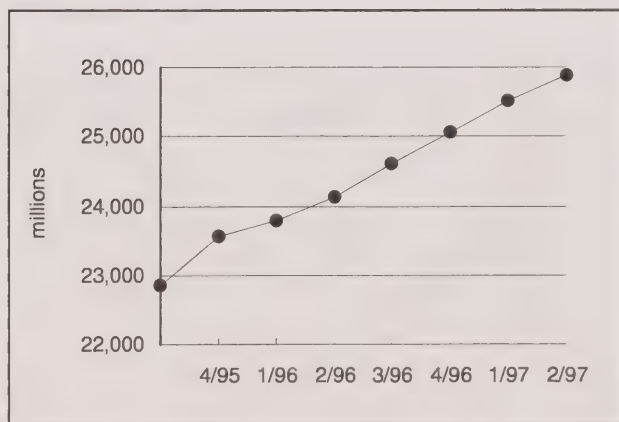


Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Performance of the communications industries

In the second quarter of 1997, the communications group of industries continued its impressive performance of the previous quarter. With operating revenues and expenses both rising by 2% this quarter, operating profits similarly rose by the same rate to reach \$1.4 billion. This enabled the communications industries to maintain a profit margin of more than 16%. Within the communications aggregate, a slight decline in the profitability of telecommunication carriers was more than offset by better performances in the telecommunication broadcasting industry and the postal and courier services industry. Nevertheless, the telecommunication carriers industry continues to post the group's strongest results.

The communications group's improved performance is especially evident when comparing this quarter to the same quarter of 1996. This year's second quarter operating profits are 18% higher than last year's, and net profits have risen by 65%. The higher profitability is further demonstrated by higher returns on both capital and equity, along with a higher profit margin. The telecommunication broadcasting and telecommunication carriers industries, in particular, are performing better this year than last. Moreover, the communications aggregate has consistently had a higher profit margin than that prevailing in the overall economy.

For the fifth straight quarter, the communications industries saw increases in both their assets and their liabilities. Assets rose this quarter because of growth in the values of land and depreciable assets. There was also an increase in equity, primarily because of more share capital and higher retained earnings.

The telecommunications carriers industry is the largest industry in the communications group, comprising about two-thirds of the group's total assets and operating revenues. The broadcasting industry accounts for almost one-third of the group's assets and one-quarter of its revenues. Both industries post impressive profit margins, while the profit margin for postal and courier services remains below-average. For the communications group, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.

Communications — performance

Au deuxième trimestre de 1997, le groupe des communications a poursuivi ses impressionnantes performances du trimestre précédent. Avec des revenus et des dépenses d'exploitation en hausse de 2 % durant le trimestre, les bénéfices d'exploitation ont suivi le même rythme pour atteindre 1,4 milliard de dollars. Cette progression a permis au groupe des communications de maintenir une marge bénéficiaire supérieure à 16 %. À l'intérieur du groupe des communications, un léger recul de la rentabilité des entreprises de transmission des télécommunications a été largement compensé par les meilleures performances du secteur de la radiodiffusion et de celui des services postaux et de messagerie. Néanmoins, les entreprises de transmission des télécommunications continuent de mener le peloton en enregistrant les meilleurs résultats du groupe.

L'amélioration des performances du groupe des communications est particulièrement évidente lorsqu'on compare ce trimestre au même trimestre en 1996. Les bénéfices d'exploitation de cette année sont de 18 % supérieurs à ceux de l'année précédente, et les bénéfices nets ont augmenté de 65 %. L'amélioration de la rentabilité est illustrée de façon plus éclatante encore par de meilleurs rendements à la fois des capitaux employés et de l'avoir et une marge bénéficiaire supérieure. Le secteur de la radiodiffusion et celui de la transmission des télécommunications, en particulier, enregistrent de meilleures performances cette année que l'année dernière. De plus, le groupe des communications affiche constamment une marge bénéficiaire supérieure à celle de l'ensemble de l'économie.

Pour le cinquième trimestre d'affilée, les communications ont vu leur actif et leur passif augmenter. Ce trimestre, l'actif est en hausse principalement en raison de la valeur accrue des avoirs fonciers et de l'actif amortissable. L'avoir est également beaucoup plus important surtout en raison d'une augmentation du financement par capital-actions et des bénéfices non répartis.

Le secteur des entreprises de transmission des télécommunications est le plus important secteur au sein du groupe des communications et représente environ deux tiers de l'actif et des recettes d'exploitation. Le secteur de la radiodiffusion représente environ un tiers de l'actif du groupe et un quart de ses recettes d'exploitation. Ces secteurs affichent tous deux une marge bénéficiaire impressionnante, tandis que la marge enregistrée par le secteur des services postaux et de messagerie demeure sous la moyenne. Au sein du groupe des communications, les bénéfices nets sont substantiellement inférieurs aux bénéfices d'exploitation, principalement en raison du paiement d'intérêts sur la dette à long terme.

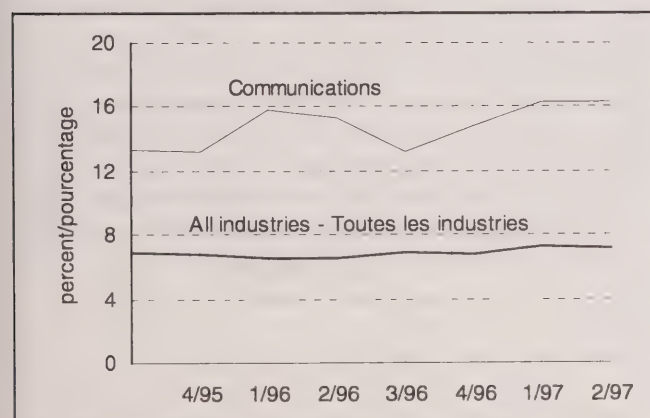
Table A1. Communications group of industries,
financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	7,379	7,656	7,585	7,775	8,124	8,322	8,476	8,643	Recettes d'exploitation
Operating expenses	6,399	6,643	6,383	6,586	7,050	7,090	7,099	7,235	Dépenses d'exploitation
Operating profit	980	1,013	1,202	1,189	1,074	1,232	1,377	1,408	Bénéfice d'exploitation
Net profit	237	289	385	296	256	385	892	488	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	59,386	60,325	59,112	60,458	60,961	62,200	63,716	64,578	Actif
Liabilities	41,839	40,586	39,545	40,524	41,147	42,547	43,017	43,600	Passif
Equity	17,547	19,739	19,567	19,934	19,815	19,653	20,699	20,978	Avoir
Share capital	14,719	14,757	13,383	13,979	14,052	13,841	14,153	14,288	Capital-actions
Retained earnings	571	2,721	3,959	3,728	3,534	3,523	4,247	4,370	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.3	3.8	-0.9	2.5	4.5	2.4	1.9	2.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.5	3.8	-3.9	3.2	7.0	0.6	0.1	1.9	Dépenses d'exploitation
Assets	3.0	1.6	-2.0	2.3	0.8	2.0	2.4	1.4	Actif
Liabilities	4.7	-3.0	-2.6	2.5	1.5	3.4	1.1	1.4	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.27	5.56	6.23	5.24	5.20	5.69	9.45	6.24	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.39	5.86	7.86	5.95	5.16	7.84	17.2	9.30	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.28	13.23	15.85	15.29	13.21	14.80	16.25	16.29	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.655	1.482	1.466	1.462	1.464	1.530	1.489	1.480	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.660	0.625	0.645	0.679	0.682	0.691	0.698	0.683	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.589	0.561	0.578	0.617	0.614	0.627	0.641	0.622	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

Chart A7. Profit margins

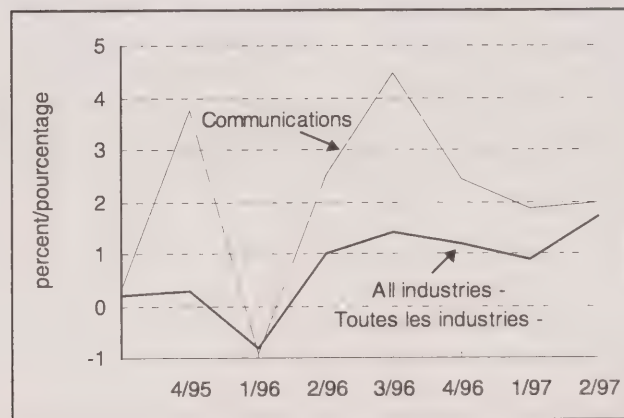
Graphique A7. Marges bénéficiaires



See definitions and concepts at the end of publication

Chart A8. Operating revenue growth rates

Graphique A8. Taux de croissance des recettes d'exploitation



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Although all three of the group's industries managed to reduce their debt to equity ratios, the 1.480 figure for this quarter continues to exceed the 1.080 recorded for the overall economy. However, this was almost entirely due to the extremely high ratio in the telecommunication broadcasting industry.

The communications group's working capital and quick ratios declined slightly in the second quarter, largely due to drops in the telecommunication broadcasting industry and the telecommunication carriers industry. Nevertheless, both ratios indicate that the communications industries are more solvent than they were in the same quarter of last year.

Looking specifically at the telecommunication carriers industry, operating revenues darted up by 3.3% this quarter. However, with operating expenses growing even more rapidly, the industry's profit margin fell from 19.29% to 18.64%. Nevertheless, this latest profit margin exceeds the one recorded in the same quarter last year, and is also more than twice as high as the 7.2% profit margin now prevailing in the overall economy.

Telecommunication broadcasters improved their operating profits and profit margin this quarter by reducing their operating expenses by 4%. However, the industry's net profits returned to normal levels after being temporarily boosted in the first quarter by increased equity in affiliates' earnings. Nevertheless, the industry has earned profits for three straight quarters now, after having absorbed losses in mid-1996.

The postal and courier services industry improved its performance this quarter after a disappointing first quarter of 1997. Operating revenues climbed by 4% while operating expenses rose by 3%, enabling the industry to improve its profit margin from 4.83% to 5.71%. Yet, the latest profit margin still lags behind that prevailing in the overall economy, and is also lower than the profit margins that the industry posted in 1996. However, concerns about the industry's solvency are lessening; higher retained earnings helped the industry to reduce its debt to equity ratio to 1.026, a vast improvement over the 1.433 figure posted one year ago.

Même si les trois secteurs du groupe ont réussi à réduire le ratio de la dette à l'avoir, le chiffre de 1,480 observé pour ce trimestre excède toujours celui de 1,080 affiché par l'économie en général. Toutefois, cette situation est presque entièrement due au ratio extrêmement élevé du secteur de la radiodiffusion des télécommunications.

Les ratios de fonds de roulement et de trésorerie réduite du groupe des communications ont chuté légèrement au deuxième trimestre, surtout en raison des baisses dans le secteur de la radiodiffusion et de la transmission des télécommunications. Néanmoins, ces deux ratios indiquent que le groupe des communications a une meilleure solvabilité qu'au cours du même trimestre l'an dernier.

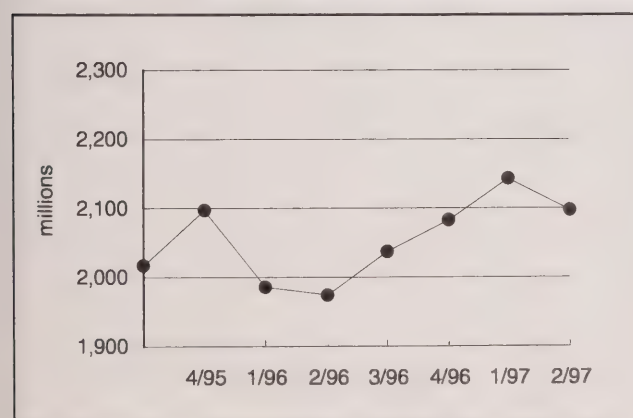
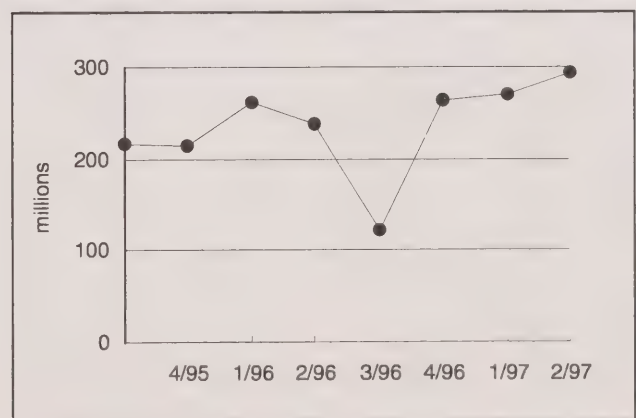
Si on considère particulièrement les entreprises de la transmission des télécommunications, les recettes d'exploitation ont monté en flèche de 3,3 % ce trimestre. Toutefois étant donné que les dépenses d'exploitation ont crû encore plus rapidement, la marge bénéficiaire de l'industrie est passée de 19,29 % à 18,64 %. Néanmoins, la dernière marge bénéficiaire est supérieure à celle qui avait été enregistrée au cours du même trimestre l'an dernier, et elle est aussi deux fois plus élevée que celle de 7,2 % de l'économie en général.

Les radiodiffuseurs ont amélioré leurs bénéfices d'exploitation et leur marge bénéficiaire ce trimestre en réduisant leurs dépenses d'exploitation de 4 %. Toutefois les profits nets de l'industrie sont revenus à leur niveau normal après avoir connu une hausse temporaire au cours du premier trimestre en raison d'une augmentation de la participation aux profits des filiales. Néanmoins, le secteur a accumulé des bénéfices depuis trois trimestres d'affilée maintenant, après avoir absorbé des pertes au milieu de 1996.

L'industrie des services postaux et de messagerie a amélioré ses performances ce trimestre après avoir connu un premier trimestre décevant en 1997. Les recettes d'exploitation ont en effet progressé de 4 % tandis que les dépenses d'exploitation augmentaient de 3 %, ce qui a permis à l'industrie d'améliorer sa marge bénéficiaire de 4,83 % à 5,71 %. Pourtant, la plus récente marge bénéficiaire tire toujours de l'arrière par rapport à celle de l'économie en général, et elle est aussi inférieure aux marges bénéficiaires que l'industrie a affichées en 1996. Toutefois les préoccupations au sujet de la solvabilité de l'industrie diminuent; les bénéfices non répartis plus élevés ont contribué à aider l'industrie à réduire son ratio de la dette à l'avoir de 1,026, ce qui représente une énorme amélioration par rapport au chiffre de 1,433 avancé un an auparavant.

Table A2. Telecommunication broadcasting, financial statistics**Tableau A2. Diffusion des télécommunications, statistiques financières**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,018	2,096	1,986	1,974	2,037	2,083	2,143	2,098	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,802	1,882	1,724	1,736	1,914	1,819	1,874	1,805	Dépenses d'exploitation
Operating profit	216	214	262	238	123	264	269	293	Bénéfice d'exploitation
Net profit	17	67	26	-42	-91	20	463	31	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	17,689	18,274	17,138	17,982	18,341	19,160	19,613	20,050	Actif
Liabilities	16,223	14,492	13,728	14,393	14,940	15,721	15,869	16,236	Passif
Equity	1,467	3,782	3,410	3,590	3,401	3,439	3,744	3,813	Avoir
Share capital	2,870	2,855	2,534	2,908	2,933	2,912	2,812	2,833	Capital-actions
Retained earnings	-2,353	-26	-33	-246	-461	-445	-50	-16	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-4.0	3.9	-5.2	-0.6	3.2	2.3	2.9	-2.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.3	4.4	-8.4	0.7	10.3	-5.0	3.0	-3.7	Dépenses d'exploitation
Assets	7.8	3.3	-6.2	4.9	2.0	4.5	2.4	2.2	Actif
Liabilities	9.4	-10.7	-5.3	4.8	3.8	5.2	0.9	2.3	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.19	6.39	5.51	3.07	2.83	4.10	15.38	4.42	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.70	7.08	3.09	-4.72	-10.73	2.38	49.26	3.24	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	10.68	10.23	13.21	12.06	6.05	12.65	12.57	13.97	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	7.640	3.053	3.242	3.232	3.478	3.628	3.399	3.398	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.000	0.923	0.834	0.910	0.920	1.035	0.953	0.934	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.848	0.800	0.719	0.799	0.782	0.908	0.844	0.831	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

Chart A9. Operating revenues**Graphique A9. Recettes d'exploitation****Chart A10. Operating profit****Graphique A10. Bénéfice d'exploitation**

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table A3. Telecommunication carriers,
financial statisticsTableau A3. Transmission des télécommunications,
statistiques financières

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
				millions					
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	4,718	4,897	4,919	5,110	5,369	5,490	5,549	5,734	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,981	4,134	4,019	4,205	4,467	4,574	4,479	4,665	Dépenses d'exploitation
Operating profit	737	763	900	905	902	916	1,070	1,069	Bénéfice d'exploitation
Net profit	206	206	335	306	315	333	407	432	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	40,822	41,130	40,618	41,560	41,679	42,015	43,091	43,460	Actif
Liabilities	24,961	25,409	24,915	25,497	25,577	26,166	26,510	26,707	Passif
Equity	15,861	15,721	15,703	16,063	16,101	15,849	16,582	16,753	Avoir
Share capital	11,610	11,663	11,560	10,833	10,874	10,664	11,084	11,191	Capital-actions
Retained earnings	2,951	2,758	2,812	3,939	3,936	3,877	4,190	4,248	Bénéfices non-répartis
	</								

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Recettes d'exploitation

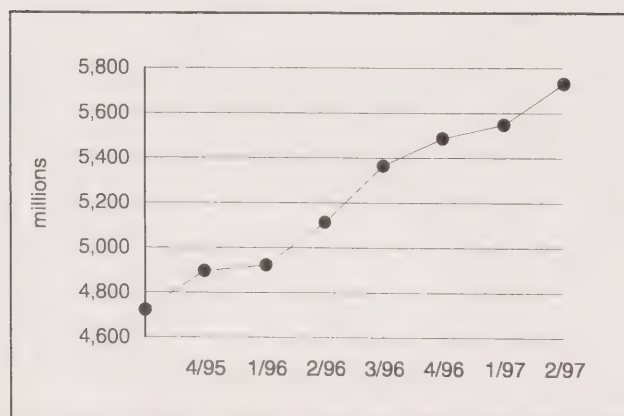
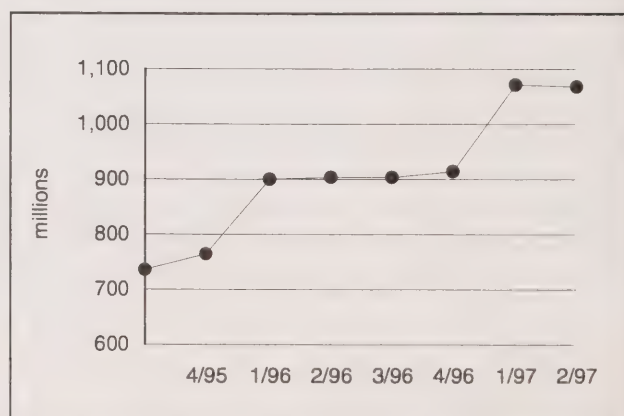


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Bénéfice d'exploitation

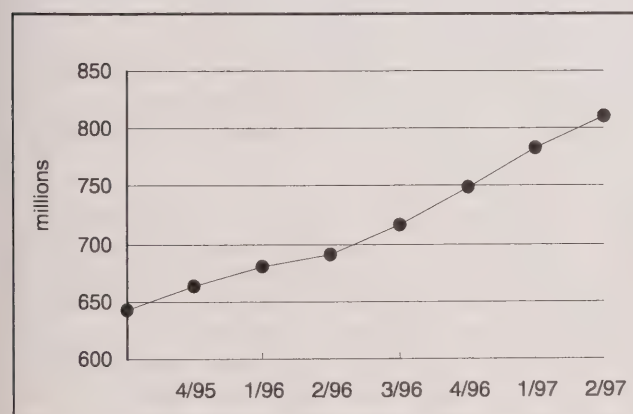
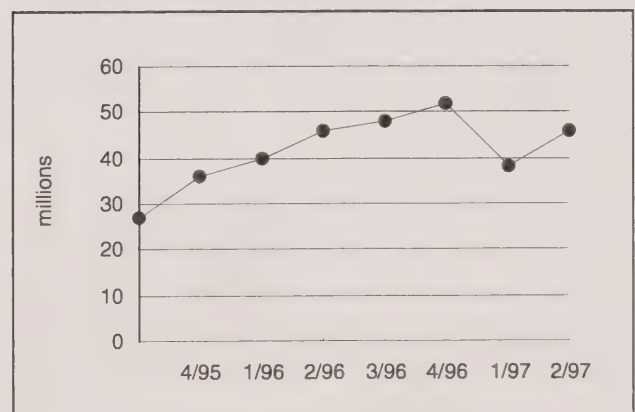


See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table A4. Postal and courier services, financial statistics**Tableau A4. Services postaux et de messagerie, statistiques financières**

1995			1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	643	664	681	691	717	749	783	811	Recettes d'exploitation
Operating expenses	616	628	641	645	669	697	745	765	Dépenses d'exploitation
Operating profit	27	36	40	46	48	52	38	46	Bénéfice d'exploitation
Net profit	13	16	23	33	32	33	22	25	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	874	921	908	916	942	1025	1012	1069	Actif
Liabilities	655	685	659	634	629	660	639	658	Passif
Equity	220	236	249	282	313	365	373	411	Avoir
Share capital	238	239	238	238	245	265	258	265	Capital-actions
Retained earnings	-28	-12	2	35	59	91	107	137	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.8	3.3	2.6	1.5	3.8	4.5	4.5	3.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.0	1.9	2.1	0.6	3.7	4.2	6.9	2.7	Dépenses d'exploitation
Assets	2.2	5.4	-1.4	0.9	2.8	8.8	-1.3	5.6	Actif
Liabilities	0.9	4.6	-3.8	-3.8	-0.8	4.9	-3.2	3.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	12.66	14.11	17.86	23.04	21.11	20.16	13.99	14.95	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	24.05	27.63	37.62	46.18	40.95	35.62	23.74	24.30	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	4.20	5.43	5.86	6.61	6.72	7.00	4.83	5.71	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.999	1.895	1.712	1.433	1.291	1.166	1.099	1.026	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.540	1.599	1.512	1.547	1.589	1.651	1.687	1.767	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.478	1.538	1.451	1.487	1.530	1.589	1.622	1.697	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

Chart A13. Operating revenues**Graphique A13. Recettes d'exploitation****Chart A14. Operating profit****Graphique A14. Bénéfice d'exploitation**

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Communications industries' output and employment

The communications group of industries again recorded strong growth, with a GDP increase of 1.4% in the second quarter of 1997. This quarter's increase was fuelled by growth in the carriers and other telecommunications industry (1.5%) and the postal and courier services industry (2.0%). The broadcasting industry, however, contracted slightly this quarter.

In the past year, although the communications group of industries has grown more rapidly than the overall economy, such has not been the case for the broadcasting industry, which experienced declining output this quarter and in the last quarter of 1996. Although the GDP for the broadcasting industry did rise by 2.8% over the past year, this growth trailed the 3.9% rate that was recorded for the overall economy.

The proportion of the communication group's GDP accounted for by the carriers and other telecommunications industry exceeds 80%, thus, movements in this industry largely determine the movements of the group as a whole. In the second quarter of 1997, the broadcasting industry and the postal and courier services industry each accounted for 10% of the communication group's GDP.

The carriers and other telecommunications industries, together with postal and courier services, are the largest employers in the communication group. In the first quarter of 1997 they respectively accounted for 46% and 39% of the group's employment. The proportions for postal and courier services substantially exceed the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting which accounted for only 15% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial presence. Most of the jobs in the communications group (91%) are full-time. Self employment accounts for less than 5% of the group's total employment.

Annual salaries vary by industry within the communications group. The lowest salaries are paid to employees of the postal and courier services industry. Salaries are one-and-a-half times higher in the carriers and other telecommunications industry. Nevertheless, the group's highest salaries are found in the broadcasting industry.

Communications — production et emploi

Le groupe des communications a enregistré de nouveau une forte croissance en affichant une augmentation de 1,4 % du PIB au cours du deuxième trimestre de 1997. L'augmentation de ce trimestre est due à la croissance dans le secteur de la transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications (1,5 %) ainsi que dans le secteur des services postaux et de messagerie (2,0 %). Le secteur de la radiodiffusion a cependant connu un léger resserrement au cours de ce trimestre.

Durant l'année écoulée, même si le groupe des communications a connu une croissance plus rapide que l'ensemble de l'économie, cela n'a pas été le cas du secteur de la radiodiffusion qui a enregistré un recul de sa production ce trimestre et pendant le dernier trimestre de 1996. Même si le PIB du secteur de la radiodiffusion a enregistré une hausse de 2,8 % au cours de l'année écoulée, cette croissance ne suit pas le taux de 3,9 % de l'économie en général.

La part du PIB du groupe des communications attribuée au secteur des entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications excède 80 %; par conséquent, les mouvements dans cette industrie déterminent largement ceux du groupe dans son ensemble. Au cours du deuxième trimestre de 1997, le secteur de la radiodiffusion et celui des services postaux et de messagerie ont chacun réalisé 10 % du PIB du groupe des communications.

Les entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications, ainsi que le secteur des services postaux et de messagerie sont les plus importants employeurs du groupe des communications. Pour le premier trimestre de 1997, ces industries représentent respectivement 46 % et 39 % des emplois du groupe. Cette proportion excède largement la taille financière du secteur des services postaux et de messagerie. C'est l'inverse qui est vrai dans le cas du secteur de la radiodiffusion qui ne représente que 15 % des emplois du groupe, ce qui contraste avec son importante présence financière. La vaste majorité des emplois du groupe des communications (91 %) sont des emplois à plein temps. L'emploi autonome représente moins de 5 % du total des emplois du groupe.

Les salaires et traitements annuels varient par industrie à l'intérieur du groupe des communications. Les plus bas salaires sont payés aux employés des services postaux et de messagerie. Les salaires sont une fois et demie plus élevés dans les entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications. Néanmoins, les salaires les plus élevés se retrouvent dans le secteur de la radiodiffusion.

Table A5. Communications, GDP at factor cost, 1986 dollars**Tableau A5. Communications, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Broadcasting	2,124	2,147	2,133	2,143	2,176	2,159	2,206	2,202	Diffusion
Carriers/other telecom.	18,208	18,962	19,175	19,507	19,922	20,390	20,789	21,106	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,515	2,460	2,472	2,467	2,517	2,506	2,532	2,583	Services postaux/messagerie
Total	22,848	23,569	23,780	24,117	24,615	25,055	25,527	25,892	Total

Analytical table - Tableau analytique

Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	-0.7	1.1	-0.7	0.5	1.5	-0.8	2.2	-0.2	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.7	4.1	1.1	1.7	2.1	2.3	2.0	1.5	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.1	-2.2	0.5	-0.2	2.0	-0.4	1.0	2.0	Services postaux/messagerie
Total	1.2	3.2	0.9	1.4	2.1	1.8	1.9	1.4	Total
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Overall economy	0.3	0.2	0.5	0.4	0.9	1.0	0.9	1.1	Économie totale

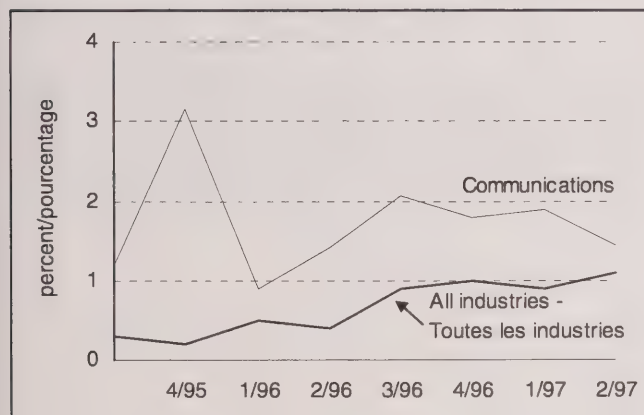
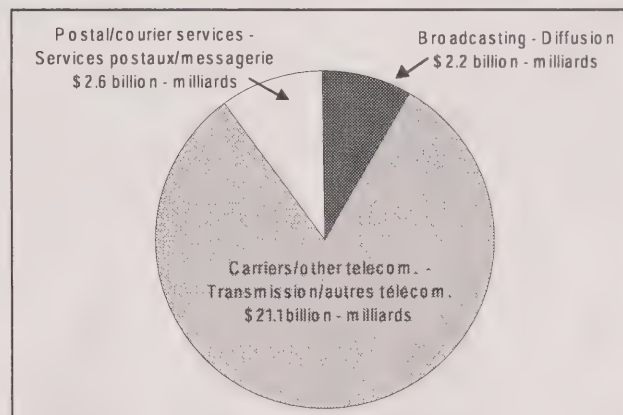
Chart A15. GDP growth rates**Graphique A15. Taux de croissance du PIB****Chart A16. Output of communications group industries****Graphique A16. Production du groupe des communications**

Table A6. Communications, employment

Tableau A6. Communications, emploi

	1995		1996		1997			
	III	IV	I	II	III	IV	I	II
	thousands – milliers							
Employment								Emploi
Broadcasting	52	46	51	58	62	55	45	47
Carriers/other telecom.	146	148	138	135	130	112	125	145
Postal/courier services	138	138	139	143	131	123	121	124
Total	337	332	328	336	323	290	291	317
Full-time	305	295	287	301	291	259	259	288
Part-time	32	38	40	35	33	31	32	28

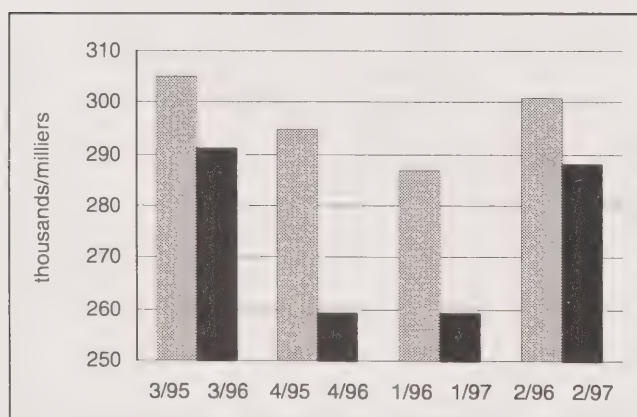
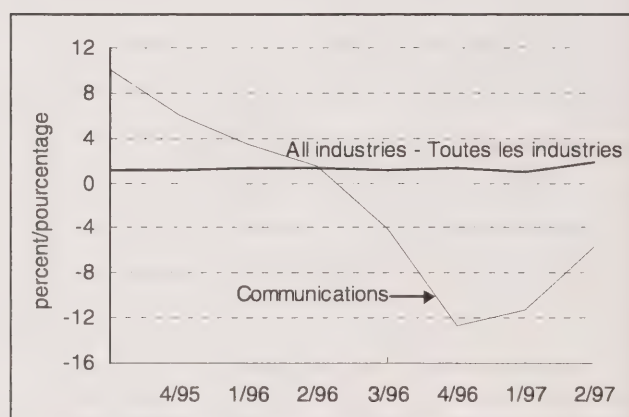
Analytical table - Tableau analytique

from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier

Rates of change (%)								Taux de variation (%)
Broadcasting	10.6	-6.1	0.0	16.0	19.2	19.6	-11.8	-19.0
Carriers/other telecom.	12.3	10.4	-0.7	-6.9	-11.0	-24.3	-9.4	7.4
Postal/courier services	7.0	6.2	9.4	5.9	-5.1	-10.9	-12.9	-13.3
Total	10.1	6.1	3.5	1.5	-4.2	-12.7	-11.3	-5.7
Full-time	13.0	7.3	2.5	1.7	-4.6	-12.2	-9.8	-4.3
Part-time	-13.5	0.0	11.1	0.0	3.1	-18.4	-20.0	-20.0
Overall economy growth rates (%)								Taux de croissance de l'économie totale (%)
Total	1.1	1.2	1.3	1.3	1.1	1.3	1.0	1.8
Full-time	1.3	0.3	0.4	0.9	-1.2	0.9	0.7	1.9
Part-time	0.6	3.0	4.8	2.7	15.1	3.0	1.9	1.7

Chart A17. Full-time employment

Graphique A17. Emploi à plein temps

Chart A18. Employment growth rates¹Graphique A18. Taux de croissance de l'emploi¹

¹ measured as growth versus the same quarter last year.
 établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

Conversely, the carriers and other telecommunications industry has, without exception, enjoyed growth in every quarter since the third quarter of 1992. In the five years since then, the industry's GDP has risen in real terms by 44% - a growth rate three times more rapid than that for the economy as a whole.

Despite significant growth in its output, in the second quarter of 1997 the communications group of industries employed 6% fewer people than it did in the same quarter last year. In particular, the broadcasting industry and the postal and courier services industry saw their workforces respectively shrink by 19% and 13%. These declines were partially offset by a 7% employment increase in the carriers and other telecommunications industry.

For the overall communications aggregate, over the past year there was a 4% drop in full-time employment, while the number of part-time positions declined by 20%. By the second quarter of 1997, nine out of every ten communications industry jobs were full-time positions, compared to eight in ten in the overall economy.

Although the communications industries employ fewer people than they did in the second quarter of 1996, average salaries and wages per employee rose by 1.5%, an increase that almost mirrored Canada's rate of inflation. Thus, their remuneration did not rise in real after-inflation terms.

Inversement, les entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications ont, sans exception, connu une croissance chaque trimestre depuis le troisième trimestre de 1992. Au cours des cinq années écoulées depuis, le PIB de l'industrie a augmenté en chiffres absolus de 44 % - ce qui représente une croissance trois fois plus rapide que celle de l'économie en général.

En dépit de cette hausse significative de la production, au deuxième trimestre de 1997 le groupe des communications a employé 6 % moins de personnes qu'au cours du même trimestre l'année précédente. L'industrie de la radiodiffusion et celle des services postaux et de messagerie ont en particulier vu leur main-d'oeuvre diminuer respectivement de 19 % et de 13 %. Ces réductions ont été comblées en partie par une augmentation de 7 % de l'emploi dans les entreprises de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications.

Pour ce qui est de l'ensemble des communications, au cours de l'année écoulée, on a enregistré une baisse de 4 % de l'emploi à temps plein, tandis que le nombre d'emplois à temps partiel diminuait de 20 %. Au deuxième trimestre de 1997, neuf emplois sur dix dans l'industrie des communications étaient des postes à temps plein, par comparaison à huit sur dix dans l'économie en général.

Même si les industries des communications ont employé moins de personnes que l'année dernière, les traitements et salaires par employé ont augmenté de 1,5 %, une hausse qui correspond presque au taux d'inflation au Canada. Par conséquent, leur rémunération n'a pas augmenté en dollars constants corrigés en fonction de l'inflation.

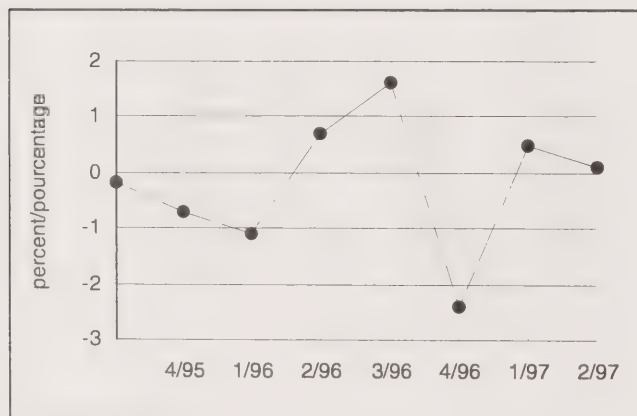
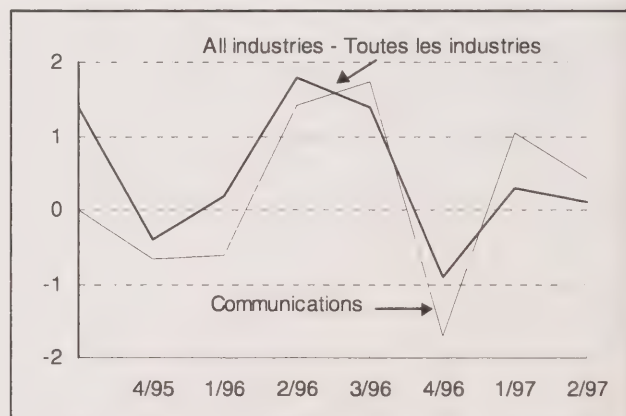
Table A7. Communications, average wages and salaries

Tableau A7. Communications, rémunération

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
dollars per year – dollars par année									
Salaried employees									Employés
Broadcasting	46,812	47,050	47,905	48,332	48,464	49,134	49,255	49,634	Diffusion
Carriers/other telecom.	44,464	44,098	43,733	45,152	46,201	44,677	45,630	45,803	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,827	29,953	29,949	29,938	29,934	29,992	30,178	30,147	Services postaux/messagerie
Total	39,004	38,749	38,513	39,059	39,732	39,053	39,462	39,634	Total
Analytical table - Tableau analytique									
from last quarter – par rapport au dernier trimestre									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	0.0	0.5	1.8	0.9	0.3	1.4	0.2	0.8	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.9	-0.8	-0.8	3.2	2.3	-3.3	2.1	0.4	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.3	0.4	-0.0	-0.0	-0.0	0.2	0.6	-0.1	Services postaux/messagerie
Total	0.0	-0.7	-0.6	1.4	1.7	-1.7	1.0	0.4	Total
CPI-adjusted rates of change (%)									Taux de variation ajustés selon l'IPC (%)
Broadcasting	-0.2	0.5	1.4	0.1	0.1	0.7	-0.3	0.4	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.7	-0.8	-1.3	2.5	2.2	-3.9	1.6	0.0	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.1	0.4	-0.5	-0.8	-0.2	-0.5	0.1	-0.4	Services postaux/messagerie
Total	-0.2	-0.7	-1.1	0.7	1.6	-2.4	0.5	0.1	Total
Nominal growth rates (%)									Taux de croissance nominaux (%)
Overall economy	1.4	-0.4	0.2	1.8	1.4	-0.9	0.3	0.1	Économie totale

Chart A19. Salary growth rates (CPI-adjusted) in communications

Graphique A19. Taux de croissance de la rémunération (ajustés selon l'IPC) dans les communications

Chart A20. Salary growth rates¹Graphique A20. Taux de croissance de la rémunération¹¹ Nominal rates of change, not adjusted for inflation

Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation

B. Finance, Insurance and Real Estate

B. Finances, assurances et services immobiliers

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Finance and Insurance

Finances et assurances

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions
(601, 602, 605, 609)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts
(601, 602, 605, 609)

Trust Companies (603)

Sociétés de fiducie (603)

Credit Unions (604)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries
(61)

Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises
(61)

Life Insurers (631)

Assureurs-vie (631)

Property, Casualty and Other Insurers (6322, 6327, 6329,
633)

Assureurs-biens et risques divers (6322, 6327, 6329, 633)

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Real Estate

Services immobiliers

Real Estate Operators, Agents and Brokers (4021, 4022,
4321, 4322)

Exploitation immobilière, agents et courtiers (4021, 4022, 4321,
4322)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions
(701, 702, 709)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts
(701, 702, 709)

Trust Companies and Deposit-Accepting Mortgage
Companies (703, 704)

Sociétés de fiducie et sociétés de prêt hypothécaire des dépôts
(703, 704)

Credit Unions (705)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Insurance (73)

Assurances (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights — 2nd Quarter 1997

- Operating profits for the finance and insurance group of industries fell this quarter by \$54 million. Yet, the group's 16.9% profit margin is more than double what it was five years ago. Within the group, the chartered banks had an excellent quarter, with an operating profit of \$3.9 billion - a 13% improvement over the previous quarter.
- This quarter proved difficult for real estate operators, agents and brokers. Operating profits fell by \$87 million, leaving the industry in the red for the second consecutive quarter.
- Following a stagnant first quarter in 1997, the overall finance, insurance and real estate group of industries enjoyed healthy output growth of 1.3% this quarter. Since the second quarter of 1996, the group's GDP has risen by 4.8%, compared to a 3.9% growth rate in the overall economy.
- Despite robust output growth over the past year, the industries reduced their workforces by 2.2%. Compared to the same quarter last year, the group employs 18,000 fewer full-time workers, while the number working part-time is unchanged.
- Even though the industries employ fewer people than they did last year, average wages and salaries per employee rose by 1.0% during the period. However, this growth lagged behind the 1.7% rate of inflation.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑ 6.2%
Operating expenses	↑ 7.8%
Profit margin*	16.9%
Assets	↑ 3.5%
Liabilities	↑ 3.7%
Employment**	↓ 2.2%
Salaries	↓ 0.6%
GDP	↑ 1.3%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Finances et assurances

Faits saillants — 2^e trimestre 1997

- Ce trimestre, les bénéfices d'exploitation pour le secteur des finances et des assurances ont chuté de 54 millions de dollars. Et pourtant, la marge bénéficiaire de 16,9 % de cette branche est plus du double de ce qu'elle était il y a cinq ans. Au sein du groupe, les banques à charte ont connu un excellent trimestre, enregistrant un bénéfice d'exploitation de 3,9 milliards de dollars – ce qui représente une augmentation de 13 % par rapport au trimestre précédent.
- Ce trimestre a été difficile pour les agents, courtiers et exploitants immobiliers. En effet, les bénéfices d'exploitation ont chuté de 87 millions de dollars, laissant l'industrie dans le rouge pour le deuxième trimestre consécutif.
- Après un premier trimestre de stagnation en 1997, l'ensemble du secteur des finances, des assurances et des services immobiliers a enregistré une vigoureuse croissance de la production de 1,3 % ce trimestre. Depuis le deuxième trimestre de 1996, le PIB du groupe a augmenté de 4,8 %, par comparaison à 3,9 % pour l'économie en général.
- Malgré une croissance robuste de la production au cours de l'année écoulée, les industries ont réduit leur effectif de 2,2 %. Par comparaison avec le même trimestre l'année précédente, le groupe emploie 18 000 personnes de moins à plein temps, tandis que le nombre d'emplois à temps partiel demeure inchangé.
- Même si les industries emploient moins de personnes qu'elles n'en ont employées l'année dernière, les salaires et traitements par employé ont augmenté de 1,0 % durant la période. Toutefois, cette croissance n'arrive pas à rattraper le taux d'inflation à 1,7 %.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 6,2 %
Dépenses d'exploitation	↑ 7,8 %
Marge bénéficiaire*	16,9 %
Actif	↑ 3,5 %
Passif	↑ 3,7 %
Emploi**	↓ 2,2 %
Rémunération	↓ 0,6 %
PIB	↑ 1,3 %

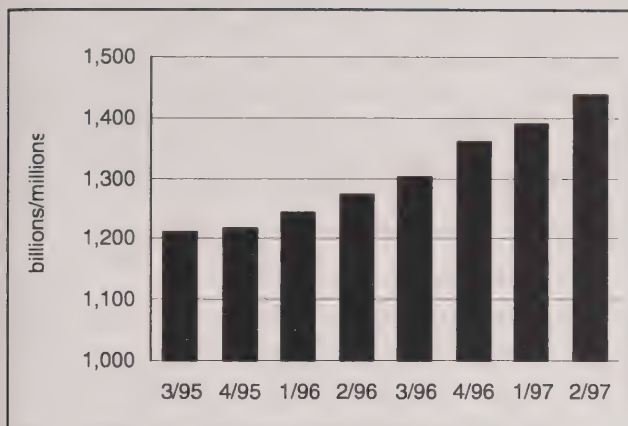
* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Finance and Insurance

Chart B1. Assets

Graphique B1. Actif



Finances et assurances

Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Recettes d'exploitation

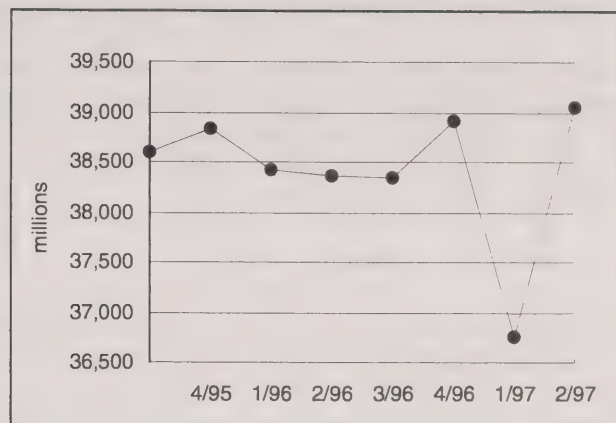


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

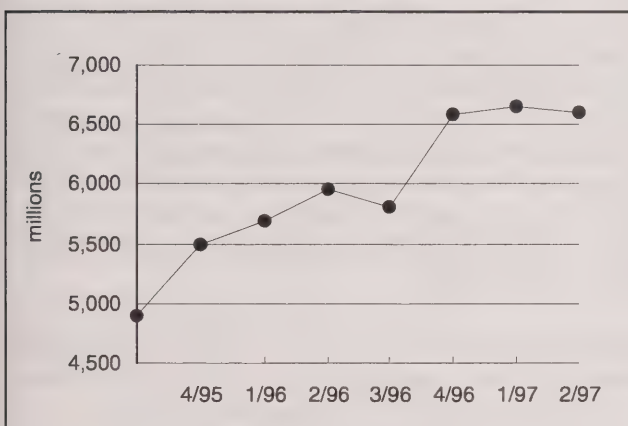


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

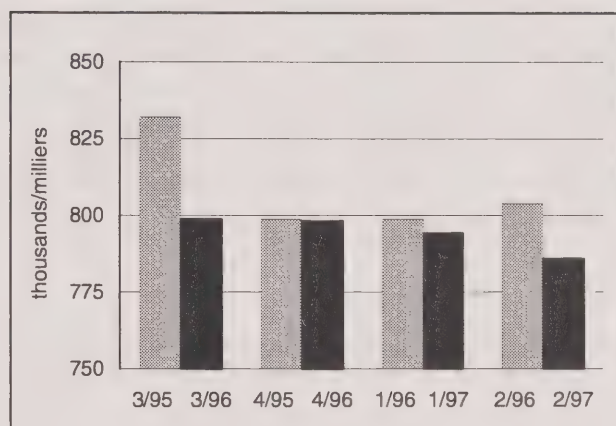


Chart B5. Salaries

Graphique B5. Rémunération

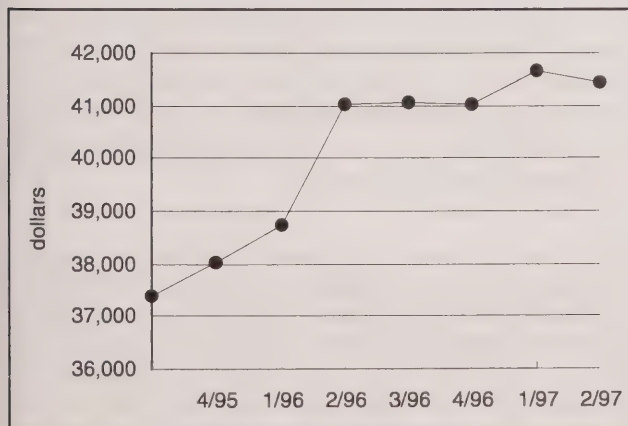
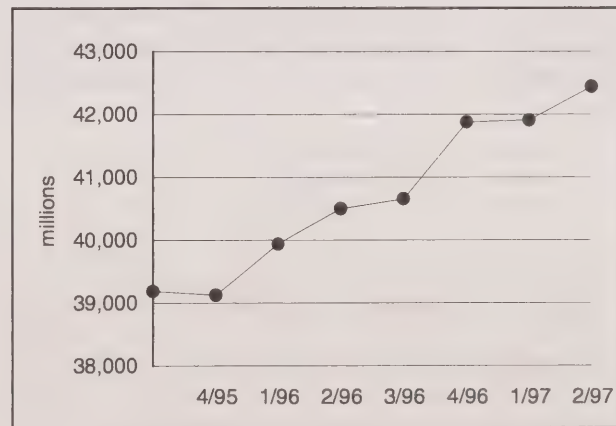


Chart B6. GDP

Graphique B6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Performance of the finance, insurance and real estate industries

The finance and insurance aggregate of industries grew rapidly in the second quarter of 1997, primarily because of the expanding operations of chartered banks and life insurance companies. Compared to the previous quarter, operating revenues for the finance and insurance group rose by 6.2%. However, because operating expenses increased by an even more rapid rate of 7.8%, profits were dampened somewhat in the second quarter.

Therefore, the group's operating profit, net profit, profit margin, and returns on both capital and equity declined this quarter. Nevertheless the finance and insurance group's profit margin (16.9%) remains more than double what it was five years ago. Furthermore, it vastly exceeds the 7.2% profit margin that prevailed in the overall economy in the second quarter.

The finance and insurance group also saw its debt to equity ratio rise to .950, its highest level in several years. This quarter's increase occurred because of higher borrowings through bonds, debentures and bankers' acceptances and paper. The sharpest debt to equity ratio increases for the group occurred in the consumer, business and other financing intermediaries industries.

The finance and insurance industry aggregate's largest component - the chartered banks - had an extraordinary quarter. Although operating expenses rose 7%, operating revenues soared by 8.5%, yielding an operating profit of \$3.9 billion - a 13% improvement over the first quarter of 1997. The industry's profit margin exceeded 25% in the second quarter - this was more than five times as high as the profit margins the industry posted in the same quarter five years ago. As well, the industry's returns on both capital and equity each rose this quarter by more than two percentage points.

Chartered banks and other deposit-accepting institutions account for over 60% of total assets and more than 40% of all operating revenues for the broad finance and insurance group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for 23% of the group's operating revenues and 12% of its assets.

Finances, assurances et services immobiliers — performance

L'ensemble des industries des finances et des assurances a connu une croissance rapide au cours du deuxième trimestre de 1997, principalement en raison de l'expansion des activités des banques à charte et des compagnies d'assurance-vie. Par comparaison au trimestre précédent, les recettes d'exploitation du secteur des finances et des assurances ont progressé de 6,2 %. Toutefois, étant donné que les dépenses d'exploitation ont augmenté encore plus rapidement avec un taux de 7,8 %, les bénéfices ont été quelque peu réduits au cours du deuxième trimestre.

Par conséquent, les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets, les marges bénéficiaires et le rendement des capitaux employés et de l'actif ont chuté ce trimestre. Néanmoins la marge bénéficiaire du secteur des finances et des assurances (16,9 %) continue d'être plus du double de ce qu'elle était il y a cinq ans. En outre, elle excède largement la marge bénéficiaire de 7,2 % de l'économie en général au cours du deuxième trimestre.

Le secteur des finances et des assurances a vu aussi le ratio de la dette à l'avoir faire un bond à 0,950, soit le plus haut niveau atteint depuis plusieurs années. L'augmentation de ce trimestre s'explique par des emprunts plus élevés par l'entremise d'obligations, de débentures, d'effets bancaires et de billets. Les augmentations les plus marquées en ce qui a trait au ratio de la dette à l'avoir pour ce groupe ont été enregistrées dans les industries intermédiaires du financement aux consommateurs, aux entreprises et autres.

La plus importante composante du secteur des finances et des assurances - les banques à charte - a connu un trimestre extraordinaire. Même si les dépenses d'exploitation ont progressé de 7 %, les recettes d'exploitation ont augmenté quant à elles de 8,5 %, laissant un bénéfice d'exploitation de 3,9 milliards de dollars - ce qui représente une amélioration de 13 % par rapport au premier trimestre de 1997. La marge bénéficiaire de l'industrie dépassait les 25 % dans le deuxième trimestre - ce qui représente une marge bénéficiaire cinq fois supérieure à celle de l'industrie pour le même trimestre il y a cinq ans. Par ailleurs, le rendement qu'obtient l'industrie dans le cas des capitaux employés et de l'avoir a progressé de plus de deux points de pourcentage ce trimestre.

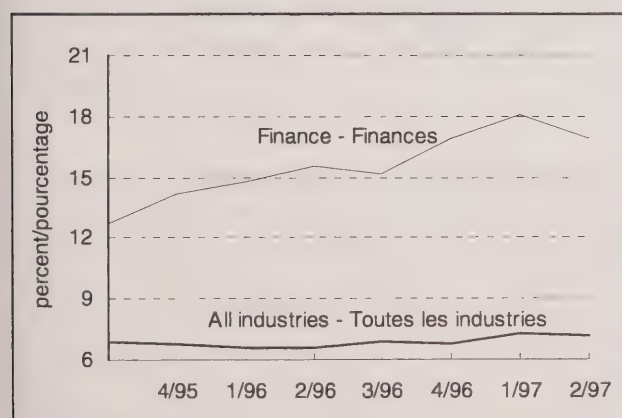
Les banques à charte et les autres institutions de dépôt représentent plus de 60 % de l'ensemble de l'actif et plus de 40 % des recettes d'exploitation de l'ensemble du groupe des finances et des assurances. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, représente 23 % des recettes d'exploitation du groupe et 12 % de son actif.

Table B1. Finance and insurance group of industries, financial statistics**Tableau B1. Finances et assurances, statistiques financières**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	38,589	38,838	38,427	38,359	38,346	38,911	36,756	39,044	Recettes d'exploitation
Operating expenses	33,685	33,346	32,743	32,399	32,546	32,327	30,100	32,442	Dépenses d'exploitation
Operating profit	4,904	5,492	5,684	5,960	5,800	6,584	6,656	6,602	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1,803	2,343	2,377	2,389	2,319	3,073	2,468	2,259	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,210,412	1,216,553	1,243,088	1,273,489	1,301,006	1,359,060	1,389,524	1,438,518	Actif
Liabilities	1,092,874	1,097,778	1,122,121	1,149,403	1,175,485	1,232,801	1,262,105	1,309,154	Passif
Equity	117,538	118,776	120,967	124,086	125,521	126,260	127,420	129,364	Avoir
Share capital	52,621	52,625	52,632	53,898	53,596	52,713	53,475	53,664	Capital-actions
Retained earnings	59,257	60,770	63,232	64,979	66,636	68,145	68,367	70,028	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.5	0.6	-1.1	-0.2	-0.0	1.5	-5.5	6.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-0.0	-1.0	-1.8	-1.1	0.5	-0.7	-6.9	7.8	Dépenses d'exploitation
Assets	1.8	0.5	2.2	2.4	2.2	4.5	2.2	3.5	Actif
Liabilities	2.0	0.4	2.2	2.4	2.3	4.9	2.4	3.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.04	7.08	7.11	6.96	6.80	7.90	7.31	7.00	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	6.16	7.91	7.88	7.72	7.39	9.74	7.75	6.98	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	12.71	14.14	14.79	15.54	15.13	16.92	18.11	16.91	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.843	0.827	0.847	0.851	0.850	0.886	0.893	0.950	Ratio des dettes à l'avoir
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

Chart B7. Profit margins

Graphique B7. Marges bénéficiaires

**Chart B8. Operating revenue growth rates**

Graphique B8. Taux de croissance des recettes d'exploitation

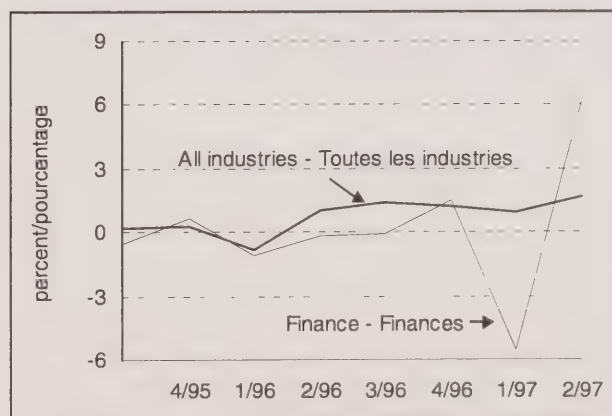


Table B2. Real estate operators, agents and brokers, financial statistics

Tableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers, statistiques financières

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,104	5,140	5,144	5,249	5,114	5,262	5,212	5,212	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,034	3,942	4,175	4,242	4,077	4,143	4,156	4,243	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,070	1,198	969	1,007	1,037	1,119	1,056	969	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-213	-177	-86	-121	-7	227	-8	-51	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	95,033	93,738	91,554	90,898	91,088	90,591	89,938	90,103	Actif
Liabilities	78,712	78,186	76,256	76,170	76,785	76,292	75,862	76,429	Passif
Equity	16,315	15,546	15,298	14,728	14,303	14,299	14,076	13,674	Avoir
Share capital	14,945	15,062	15,120	14,902	14,927	15,238	15,092	15,106	Capital-actions
Retained earnings	-2,286	-3,198	-3,172	-3,519	-3,977	-4,292	-4,475	-4,971	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.3	0.7	0.1	2.0	-2.6	2.9	-1.0	0.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.7	-2.3	5.9	1.6	-3.9	1.6	0.3	2.1	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.1	-1.4	-2.3	-0.7	0.2	-0.5	-0.7	0.2	Actif
Liabilities	-6.2	-0.7	-2.5	-0.1	0.8	-0.6	-0.6	0.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.12	2.74	3.12	2.83	3.13	4.87	3.85	3.25	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-5.22	-4.55	-2.26	-3.30	-0.19	6.34	2.02	-1.48	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	20.98	23.31	18.85	19.18	20.27	21.27	20.26	18.59	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	4.295	4.467	4.400	4.544	4.695	4.652	4.667	4.812	Ratio des dettes à l'avoir
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

Chart B9. Operating revenues

Graphique B9. Recettes d'exploitation

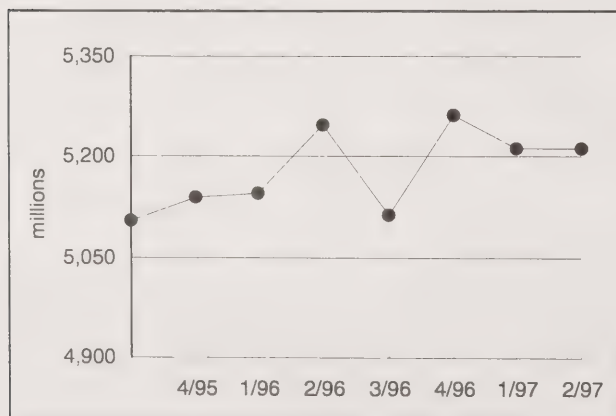
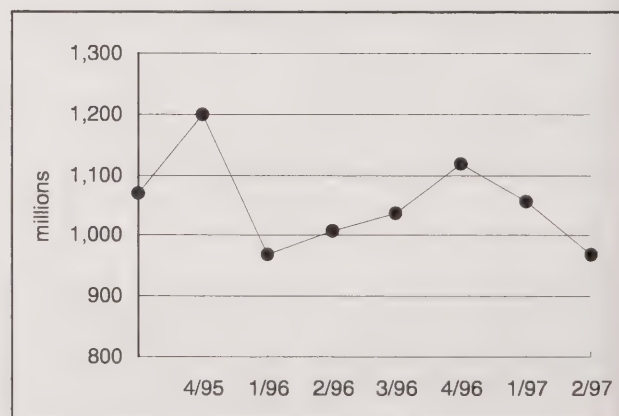


Chart B10. Operating profit

Graphique B10. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Comparing the second quarter of 1997 to the same quarter of 1996, the chartered banks succeeded in cutting their operating costs by 3%, primarily because of lower interest expenses on term deposits. Meanwhile, higher revenues from commissions and service fees helped the industry to increase operating revenues by 5%. As a result, operating profits were 36% - or more than \$1 billion - higher in the second quarter of 1997 than they were in the same quarter of 1996.

The chartered banks were also more sizeable this quarter than they were in the second quarter of 1996. Total assets for the industry rose by almost 20%, largely because of sharp increases in "other" assets, residential mortgage loans and non-mortgage loans to corporations. Although the industry's liabilities and retained earnings rose at similar rapid rates, the share capital of chartered banks remained largely unchanged. Therefore, with industry assets rising more rapidly than equity, the chartered banks' capital ratio reached its highest level (17.621) in several years, evidence that the banks' solvency has been further strengthened.

The life insurance industry, on the other hand, did not fare as well this quarter. Although its' operating revenues surged by 12%, operating expenses rose by 14%. Consequently, operating profits tumbled by \$71 million, and the industry's profit margin and returns on both capital and equity also declined. Moreover, in the second quarter all three of the industry's profitability indicators were below those recorded for the economy's all-industry aggregate.

As well, when compared to the second quarter of 1996, the life insurance industry's recent performance can be seen as disappointing. The industry grew less profitable in the second quarter of 1997, primarily because interest earnings failed to grow while expenses associated with annuity claims rose by 24%.

Although the industry's claims to premiums ratio was unchanged this quarter, thereby indicating no loss of industry efficiency, the life insurance industry's debt to equity ratio has reached its highest level in at least five years. In fact, the industry's debt to equity ratio was twice as high in the second quarter of 1997 as it was in the corresponding quarter of 1992. This increase over the five years was primarily due to a fifty-fold increase in loans and accounts with affiliates outside Canada.

Si l'on compare le deuxième trimestre de 1997 au même trimestre en 1996, les banques à charte ont réussi à réduire leurs coûts d'exploitation de 3 %, surtout en raison des faibles taux d'intérêt sur les dépôts à terme. Par ailleurs, des recettes plus élevées au titre des commissions et des frais administratifs ont aidé l'industrie à augmenter ses recettes d'exploitation de 5 %. Il en est résulté que les bénéfices d'exploitation ont été de 36 % – soit plus de 1 milliard de dollars – plus élevés dans le deuxième trimestre de 1997 qu'ils ne l'ont été au cours du même trimestre de 1996.

Les banques à charte ont aussi augmenté leur taille financière ce trimestre par rapport au deuxième trimestre de 1996. L'actif total de l'industrie s'est accru de près de 20 % surtout en raison d'une augmentation marquée des actifs « autres », des prêts hypothécaires résidentiels et des prêts non hypothécaires accordés aux sociétés. Même si le passif et les bénéfices non répartis de l'industrie ont progressé au même rythme rapide, la part du capital-actions des banques à charte est demeurée dans une large mesure inchangée. Par conséquent, l'actif de l'industrie s'étant accru plus rapidement que la dette, le ratio du rendement des capitaux employés par les banques à charte a atteint le plus haut niveau (17,621) depuis plusieurs années, un signe que la solvabilité des banques s'est encore renforcée.

D'un autre côté, les assureurs-vie n'ont pas obtenu de très bons résultats ce trimestre. Même si les recettes d'exploitation ont fait un bond de 12 %, les dépenses d'exploitation ont quant à elles augmenté de 14 %. Par conséquent, les bénéfices d'exploitation ont chuté de 71 millions de dollars et la marge bénéficiaire de l'industrie et le rendement des capitaux employés et de l'avoir ont aussi enregistré une baisse. De plus, pour le deuxième trimestre, les indicateurs de rentabilité des trois industries étaient bien en deça de ceux enregistrés par l'ensemble de l'économie dans toutes les industries.

De même, lorsqu'on la compare au deuxième trimestre de 1996, la performance récente de l'industrie de l'assurance-vie peut sembler décevante. L'industrie a été moins rentable au cours du deuxième trimestre de 1997, surtout parce que les revenus d'intérêt n'ont pas augmenté tandis que les dépenses associées aux demandes de remboursement périodiques progressaient de 24 %.

Même si le ratio des demandes de règlement aux primes est demeuré inchangé au cours du trimestre, indiquant ainsi aucune perte d'efficacité dans l'industrie, le ratio de la dette à l'avoir dans le secteur de l'assurance-vie a atteint le niveau le plus élevé depuis cinq ans. En réalité le ratio de la dette à l'avoir était deux fois plus élevé au cours du deuxième trimestre de 1997 qu'il ne l'était au cours du même trimestre en 1992. Cette augmentation sur cinq ans s'explique principalement par une multiplication par cinquante des emprunts et des comptes auprès de filiales à l'extérieur du Canada.

As was the case with life insurers, but to a lesser degree, the property, casualty and other insurers industry also had a disappointing second quarter. The industry was unable to recover after declining in the first quarter of 1997 when operating profits were almost halved. While operating revenues rose this quarter by 2.2%, operating expenses increased by 2.3%, leaving the industry slightly less profitable.

Among the other smaller industries in the finance and insurance industry aggregate, none was able to improve its performance in the second quarter of 1997. Lower operating revenues reduced the profitability of trust companies, credit unions and other financial intermediaries. Consumer and business financing intermediaries, on the other hand, grew less profitable because of higher operating expenses.

The second quarter of 1997 also proved difficult for real estate operators, agents and brokers. The industry's operating expenses rose by 2%, while operating revenues remained unchanged. Consequently, operating profits declined by \$87 million, leaving the industry in the red for the second consecutive quarter. Although the industry's operating profit margin remains high, the interest expenses it incurs on sizeable long-term debts have dampened net profits. Moreover, the industry's debt to equity ratio has crept up to its highest level in the last eight quarters.

Comme ce fut le cas pour les assureurs-vie, mais dans une moindre mesure, le secteur des assurances de biens, des assurances de risques divers et autres a aussi connu un deuxième trimestre décevant. L'industrie a été incapable de récupérer après avoir chuté au cours du premier trimestre de 1997, alors que les bénéfices d'exploitation ont été presque coupés en deux. Tandis que les recettes d'exploitation progressaient de 2,2 % ce trimestre, les dépenses d'exploitation augmentaient quant à elles de 2,3 % ce qui a contribué à diminuer la rentabilité de l'industrie.

Parmi les plus petites industries du secteur des finances et des assurances, aucune n'a été en mesure d'améliorer sa performance durant le deuxième trimestre de 1997. De plus faibles recettes d'exploitation ont réduit la rentabilité des sociétés de fiducie, des caisses d'épargne et de crédit et des autres intermédiaires financiers. D'un autre côté, les intermédiaires du financement au consommateur et aux entreprises ont été moins rentables en raison de leurs dépenses d'exploitation plus élevées.

Le deuxième trimestre de 1997 n'a pas très bien réussi non plus aux agents, courtiers et exploitants immobiliers. Les dépenses d'exploitation de cette industrie ont en effet augmenté de 2 %, tandis que les recettes d'exploitation demeuraient inchangées. En conséquence, les bénéfices d'exploitation ont chuté de 87 millions de dollars, laissant le secteur dans le rouge pour une deuxième année d'affilée. Même si la marge bénéficiaire d'exploitation demeure élevée, les dépenses d'intérêt qu'elle entraîne sur les dettes à long terme d'importance ont réduit les profits nets. De plus, le ratio de la dette à l'avoir de l'industrie a grimpé à son plus haut niveau des huit derniers trimestres.

Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics**Tableau B3. Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts, statistiques financières**

1995			1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	14,670	14,708	15,045	15,019	14,687	14,946	14,488	15,722	Recettes d'exploitation
Operating expenses	12,290	12,364	12,181	12,125	11,752	11,839	11,012	11,781	Dépenses d'exploitation
Operating profit	2,380	2,344	2,864	2,894	2,935	3,107	3,476	3,941	Bénéfice d'exploitation
Net profit	850	847	1,133	1,015	1,088	1,227	1,007	1,263	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	680,040	693,973	713,065	727,490	743,464	810,938	832,268	865,640	Actif
Liabilities	636,460	649,913	668,270	681,961	697,472	764,220	783,938	816,515	Passif
Equity	43,580	44,060	44,794	45,529	45,992	46,718	48,330	49,124	Avoir
Share capital	24,201	24,009	24,298	24,319	24,015	23,792	24,404	24,423	Capital-actions
Retained earnings	18,776	19,469	19,902	20,583	21,353	22,313	22,946	23,644	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.7	0.3	2.3	-0.2	-2.2	1.8	-3.1	8.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.0	0.6	-1.5	-0.5	-3.1	0.7	-7.0	7.0	Dépenses d'exploitation
Assets	1.9	2.0	2.8	2.0	2.2	9.1	2.6	4.0	Actif
Liabilities	2.0	2.1	2.8	2.0	2.3	9.6	2.6	4.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.67	8.88	10.17	9.89	10.02	10.42	11.17	13.28	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.81	7.69	10.12	8.92	9.47	10.51	8.33	10.29	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	16.22	15.94	19.04	19.27	19.98	20.79	23.99	25.07	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.501	0.477	0.538	0.578	0.584	0.643	0.544	0.543	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.604	15.751	15.919	15.979	16.165	17.358	17.220	17.621	Ratio du capital
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

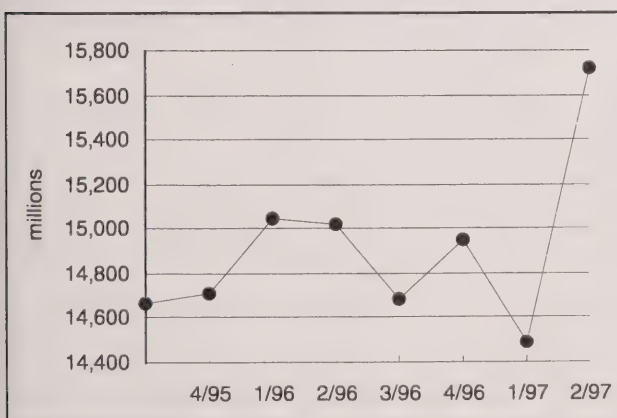
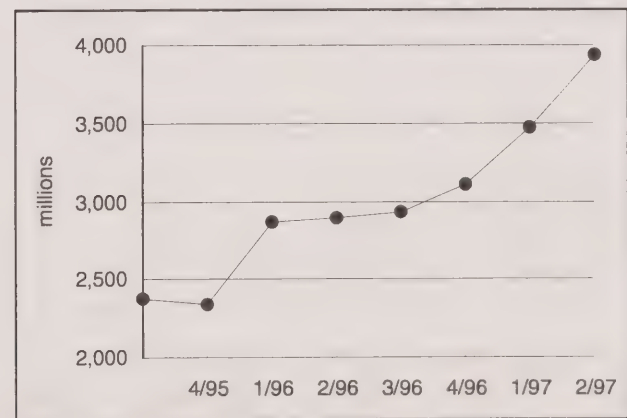
Chart B11. Operating revenues**Graphique B11. Recettes d'exploitation****Chart B12. Operating profit****Graphique B12. Bénéfice d'exploitation**

Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,654	1,601	1,509	1,473	1,460	1,384	1,782	1,397	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,817	1,362	1,404	1,329	1,248	1,167	1,184	1,196	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-163	239	105	144	212	217	598	201	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-270	148	28	68	99	157	297	60	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	71,090	67,777	67,823	67,378	66,991	68,795	67,554	67,554	Actif
Liabilities	67,992	64,862	64,920	64,437	63,957	65,783	64,515	64,515	Passif
Equity	3,098	2,915	2,902	2,941	3,034	3,011	3,039	3,039	Avoir
Share capital	2,740	2,319	2,166	2,152	2,164	2,160	2,208	2,208	Capital-actions
Retained earnings	161	555	695	749	829	813	755	755	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-2.4	-3.2	-5.7	-2.4	-0.9	-5.2	28.8	-21.6	Recettes d'exploitation
Operating expenses	14.4	-25.0	3.1	-5.3	-6.1	-6.5	1.5	1.0	Dépenses d'exploitation
Assets	-1.4	-4.7	0.1	-0.7	-0.6	2.7	-1.8	0.0	Actif
Liabilities	-1.2	-4.6	0.1	-0.7	-0.7	2.9	-1.9	0.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-20.02	14.89	3.48	6.16	8.38	10.87	22.88	5.10	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-34.86	20.34	3.82	9.20	13.09	20.82	39.14	7.64	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	6.25	-9.87	6.98	9.80	14.52	15.65	33.53	14.41	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.571	0.630	0.874	0.835	0.846	1.171	1.194	1.026	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	22.950	23.250	23.369	22.909	22.082	22.845	22.306	21.479	Ratio du capital
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Recettes d'exploitation

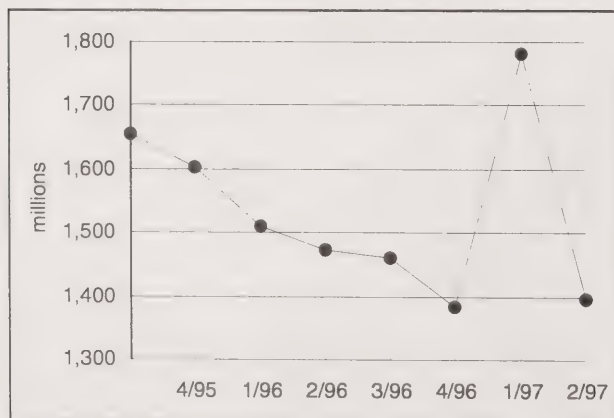
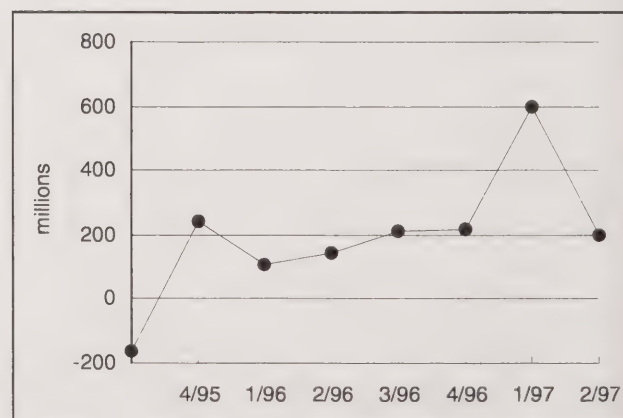


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B5. Credit unions, financial statistics

Tableau B5. Caisse d'épargne et de crédit, statistiques financières

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,753	2,824	2,738	2,636	2,597	2,593	2,464	2,390	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,435	2,504	2,427	2,334	2,307	2,249	2,124	2,074	Dépenses d'exploitation
Operating profit	318	320	311	302	290	344	340	316	Bénéfice d'exploitation
Net profit	169	168	158	158	149	216	200	179	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	123,432	124,409	126,423	129,503	129,794	130,897	130,924	133,543	Actif
Liabilities	115,781	116,682	118,752	121,763	121,868	122,829	122,669	125,034	Passif
Equity	7,651	7,727	7,671	7,741	7,925	8,069	8,255	8,509	Avoir
Share capital	3,027	3,048	2,903	2,932	2,954	3,032	3,149	3,192	Capital-actions
Retained earnings	4,621	4,676	4,766	4,807	4,969	5,034	5,104	5,315	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-3.1	2.6	-3.0	-3.7	-1.5	-0.2	-5.0	-3.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.5	2.8	-3.1	-3.8	-1.2	-2.5	-5.6	-2.4	Dépenses d'exploitation
Assets	0.9	0.8	1.6	2.4	0.2	0.8	0.0	2.0	Actif
Liabilities	1.0	0.8	1.8	2.5	0.1	0.8	-0.1	1.9	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.01	7.84	7.59	7.59	6.66	8.01	7.03	6.30	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.93	8.69	8.22	8.17	7.50	10.71	9.72	8.42	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	11.56	11.35	11.36	11.44	11.19	13.27	13.80	13.21	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.744	0.782	0.798	0.720	0.813	0.891	1.003	0.976	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	16.133	16.100	16.481	16.730	16.377	16.223	15.860	15.693	Ratio du capital
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation

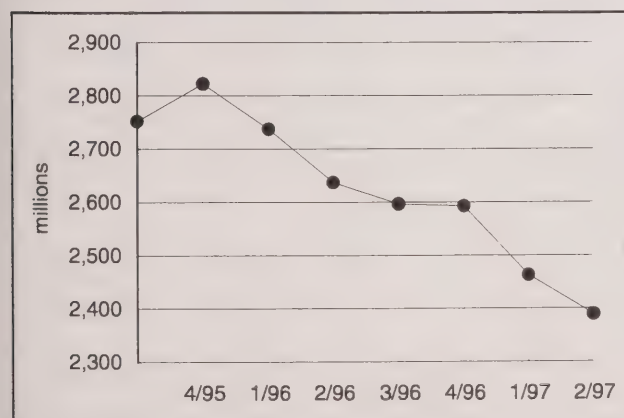


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Bénéfice d'exploitation

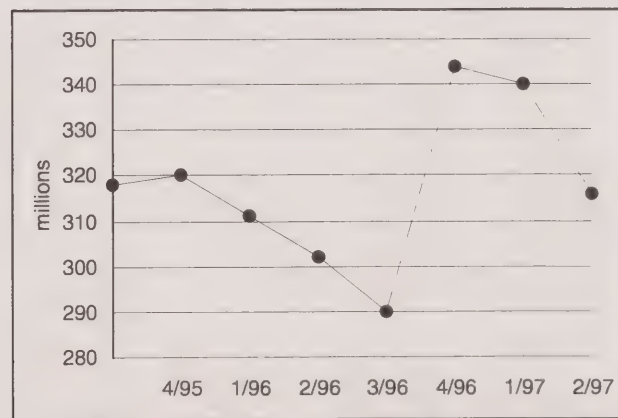
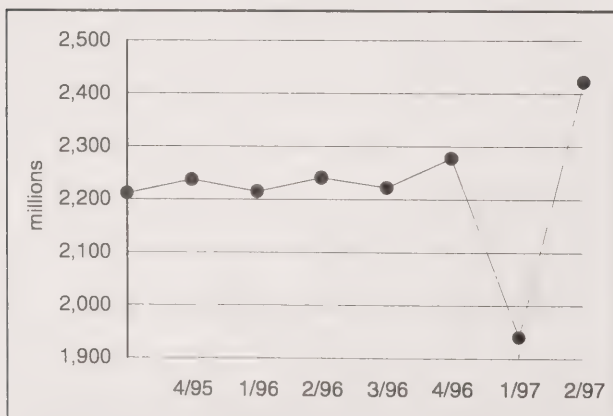


Table B6. Consumer and business financing intermediaries, financial statistics**Tableau B6. Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises, statistiques financières**

	1995			1996			1997			
	III	IV	I	II	III	IV	I	II		
</										

Chart B17. Operating revenues

Graphique B17. Recettes d'exploitation

**Chart B18. Operating profit**

Graphique B18. Bénéfice d'exploitation

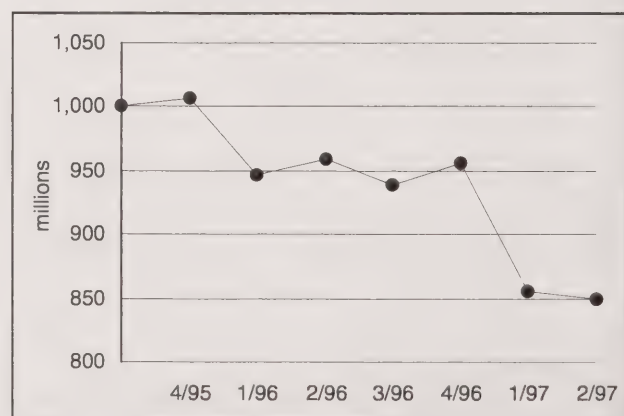


Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,190	9,257	8,744	8,725	9,080	9,163	8,060	9,017	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,737	8,547	8,188	8,120	8,472	8,612	7,407	8,435	Dépenses d'exploitation
Operating profit	453	710	556	605	608	551	653	582	Bénéfice d'exploitation
Net profit	259	488	346	348	339	426	414	304	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	166,619	168,210	168,253	169,561	172,682	173,420	174,032	175,469	Actif
Liabilities	140,572	141,439	141,334	142,124	144,616	144,755	144,685	145,731	Passif
Equity	26,047	26,771	26,919	27,437	28,066	28,665	29,347	29,738	Avoir
Share capital	2,203	2,198	2,240	2,237	2,243	2,246	2,404	2,420	Capital-actions
Retained earnings	23,203	23,948	23,926	24,460	25,077	25,662	26,088	26,464	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-5.1	0.7	-5.5	-0.2	4.1	0.9	-12.0	11.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-4.8	-2.2	-4.2	-0.8	4.3	1.7	-14.0	13.9	Dépenses d'exploitation
Assets	1.2	1.0	0.0	0.8	1.8	0.4	0.4	0.8	Actif
Liabilities	1.1	0.6	-0.1	0.6	1.8	0.1	-0.0	0.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.89	6.84	4.96	4.91	4.62	5.68	5.51	4.24	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	3.97	7.29	5.14	5.08	4.83	5.94	5.65	4.09	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	4.93	7.66	6.36	6.94	6.70	6.02	8.10	6.46	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.190	0.178	0.185	0.189	0.226	0.186	0.225	0.227	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.689	0.665	0.684	0.699	0.678	0.670	0.691	0.691	Ratio des sinistres aux primes
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Recettes d'exploitation

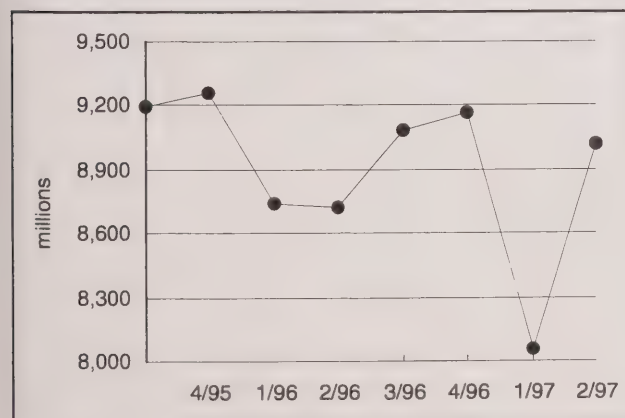


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Bénéfice d'exploitation

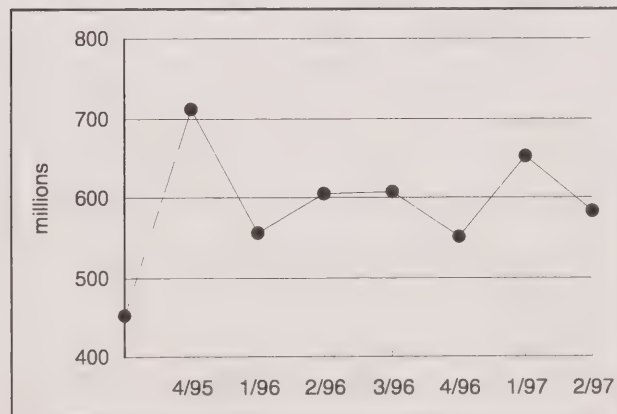


Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics

Tableau B8. Assureurs-biens et risques divers, statistiques financières

	1995			1996			1997			
	III	IV	I	II	III	IV	I	II		
millions										
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)	
Operating revenues	5,981	6,085	6,056	6,102	6,107	6,420	6,115	6,247	Recettes d'exploitation	
Operating expenses	5,425	5,572	5,519	5,416	5,625	5,371	5,577	5,705	Dépenses d'exploitation	
Operating profit	556	513	537	686	482	1,049	538	542	Bénéfice d'exploitation	
Net profit	407	322	353	421	339	692	336	337	Bénéfice net	
Balance Sheet									Bilan	
Assets	45,564	45,933	45,384	47,288	47,937	53,167	53,709	54,816	Actif	
Liabilities	31,666	32,155	31,491	32,898	33,365	38,141	38,522	39,164	Passif	
Equity	13,898	13,777	13,893	14,390	14,572	15,027	15,186	15,652	Avoir	
Share capital	2,985	3,088	3,036	3,058	3,059	3,091	3,508	3,638	Capital-actions	
Retained earnings	10,066	9,835	10,074	10,551	10,734	11,153	10,936	11,263	Bénéfices non-répartis	
Analytical table - Tableau analytique										
Rates of change (%)									Taux de variation (%)	
Operating revenues	2.1	1.7	-0.5	0.8	0.1	5.1	-4.8	2.2	Recettes d'exploitation	
Operating expenses	2.8	2.7	-1.0	-1.9	3.9	-4.5	3.8	2.3	Dépenses d'exploitation	
Assets	1.3	0.8	-1.2	4.2	1.4	10.9	1.0	2.1	Actif	
Liabilities	1.1	1.5	-2.1	4.5	1.4	14.3	1.0	1.7	Passif	
Selected Indicators									Certains indicateurs	
Return on capital (%)	10.95	8.79	9.62	11.07	8.86	17.26	8.50	8.31	Rendement de capitaux (%)	
Return on equity (%)	11.72	9.37	10.16	11.71	9.30	18.43	8.86	8.62	Rendement de l'avoir (%)	
Profit margin (%)	9.31	8.43	8.87	11.25	7.90	16.34	8.80	8.69	Marge bénéficiaire (%)	
Debt to equity	0.125	0.125	0.122	0.116	0.114	0.115	0.116	0.111	Ratio des dettes à l'avoir	
Claims to premiums	0.742	0.790	0.772	0.678	0.754	0.716	0.755	0.731	Ratio des sinistres aux primes	
Overall economy									Économie totale	
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)	
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)	

Chart B21. Operating revenues

Graphique B21. Recettes d'exploitation

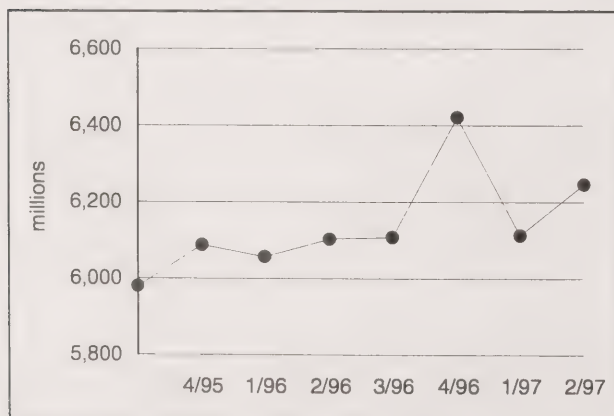
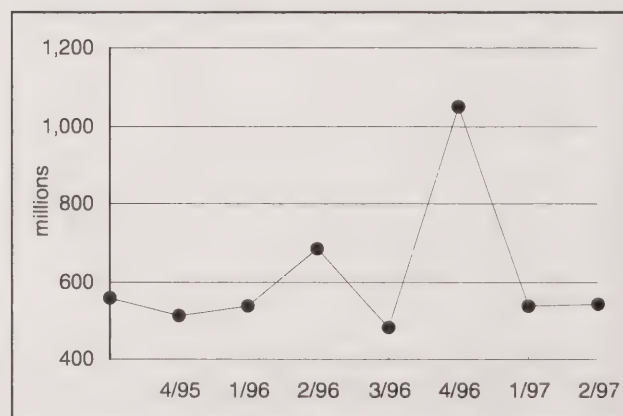


Chart B22. Operating profit

Graphique B22. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

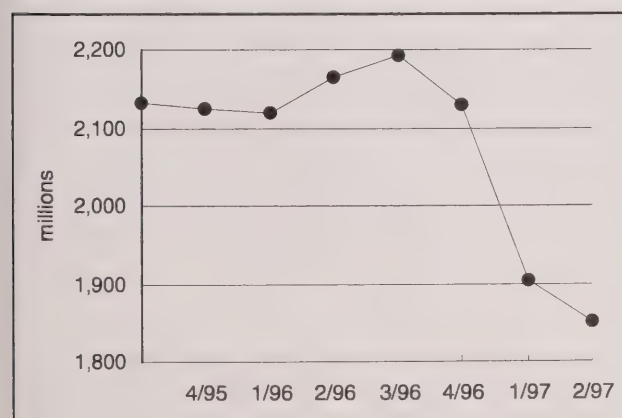
Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

**Table B9. Other financial intermediaries,
financial statistics****Tableau B9. Autres intermédiaires financiers,
statistiques financières**

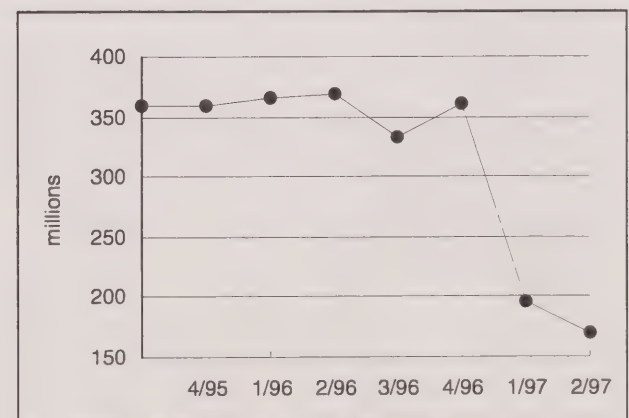
	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,132	2,125	2,120	2,164	2,193	2,130	1,905	1,851	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,773	1,766	1,755	1,795	1,860	1,770	1,709	1,681	Dépenses d'exploitation
Operating profit	359	359	365	369	333	360	196	170	Bénéfice d'exploitation
Net profit	121	111	147	120	72	69	-1	-45	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	55,147	45,702	52,765	59,281	67,664	47,096	55,971	56,176	Actif
Liabilities	45,276	36,111	43,301	49,837	58,580	38,781	47,601	48,448	Passif
Equity	9,871	9,591	9,465	9,444	9,085	8,315	8,370	7,728	Avoir
Share capital	6,464	6,454	6,467	6,634	6,554	6,268	6,549	6,336	Capital-actions
Retained earnings	1,887	1,623	1,537	1,406	1,131	687	357	-10	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	7.8	-0.3	-0.2	2.1	1.3	-2.9	-10.6	-2.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5.7	-0.4	-0.6	2.3	3.6	-4.8	-3.4	-1.6	Dépenses d'exploitation
Assets	11.9	-17.1	15.5	12.3	14.1	-30.4	18.8	0.4	Actif
Liabilities	16.1	-20.2	19.9	15.1	17.5	-33.8	22.7	1.8	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.27	4.24	5.00	4.71	4.52	4.44	2.74	1.87	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.08	4.82	6.42	5.27	3.19	3.31	-0.04	-2.33	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	16.84	16.92	17.21	17.05	15.20	16.92	10.26	9.16	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.538	1.412	1.474	1.418	1.404	1.374	1.497	1.568	Ratio des dettes à l'avoir
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

Chart B23. Operating revenues

Graphique B23. Recettes d'exploitation

**Chart B24. Operating profit**

Graphique B24. Bénéfice d'exploitation



Finance, insurance and real estate industries' output and employment

Following a stagnant first quarter in 1997, the finance, insurance and real estate group of industries had a healthy 1.3% increase in output in the second quarter, a growth rate slightly exceeding that for the overall economy. This quarter's increase came primarily from insurance companies and from chartered banks that respectively had GDP growth rates of 2.8% and 2.3%. While the insurance industry was recovering ground lost in the previous quarter, the chartered banks enjoyed their nineteenth consecutive quarter of growth - indeed, since the third quarter of 1992 the value-added for chartered banks has increased by one-third.

Compared to the second quarter of 1996, output for the finance, insurance and real estate group of industries rose by 4.8%, moderately higher than the 3.9% growth of the overall economy since the second quarter of 1996. During this one-year period, growth rates of 9.2% and 3.6% were respectively posted for the chartered banks and for the other

In the finance, insurance and real estate group, the asset and revenue shares of the individual industries do not closely translate into their GDP shares. Thus, other financial intermediaries (which includes, for GDP calculations, consumer and business finance intermediaries, investment companies, real estate operators, agents and brokers, as well as insurance and real estate agents) contribute almost two-thirds of the group's total value-added. Meanwhile, banks and other deposit-accepting institutions account for 24% of total GDP, while other industries comprise the balance.

One-fourth of the finance, insurance and real estate group's employment is in banks and other deposit-accepting institutions. Just as insurance and real estate agents employ almost 20% of the group's workers, so too does the insurance industry. Meanwhile, the insurance and the real estate operators industries respectively employ 19% and 13% of the group's workers. About 86% of the finance, insurance and real estate group's jobs are full-time. Moreover, 14% of all those employed in this industry group are self-employed.

The highest paid salaried employees in the finance, insurance, and real estate group work in the other financial intermediaries industry and in the insurance industry. The group's lowest paid personnel are employed by the real estate operators industry and by credit unions.

Finances, assurances et services immobiliers — production et emploi

Après un premier trimestre de stagnation en 1997, le secteur des finances, des assurances et des services immobiliers a enregistré une vigoureuse augmentation de 1,3 % de sa production au cours du deuxième trimestre, un taux de croissance légèrement supérieur à celui de l'économie en général. L'augmentation de ce trimestre est due surtout aux sociétés d'assurance et aux banques à charte qui ont connu respectivement des taux de croissance de 2,8 % et de 2,3 % de leur PIB. Tandis que le secteur des assurances rattrapait le terrain perdu durant le trimestre précédent, les banques à charte bénéficiaient de leur dix-neuvième trimestre de croissance d'affilée - effectivement, depuis le troisième trimestre de 1992, la valeur ajoutée des banques à charte s'est accrue du tiers.

Si on la compare au deuxième trimestre de 1996, la production pour le groupe des finances, des assurances et des services financiers a progressé de 4,8 %, ce qui la place légèrement au-dessus de la croissance de 3,9 % de l'économie en général depuis le deuxième trimestre de 1996. Durant cette période d'une année, des taux de croissance de 9,2 % et de 3,6 % ont

Dans ce secteur, les parts d'actifs et de recettes de chacune des branches ne se reflètent pas sur leurs parts respectives du PIB. Par conséquent, d'autres intermédiaires financiers (incluant aux fins du calcul du PIB les institutions de crédit à la consommation et aux entreprises, les sociétés d'investissement, les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers, et les agents d'assurance et immobiliers) représentent près des deux-tiers de la valeur ajoutée par ce groupe. Par ailleurs, les banques et les autres institutions de dépôts comptent pour 24 % du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.

Un quart des emplois du secteur des finances, des assurances et des services immobiliers sont concentrés dans les banques et dans les autres institutions de dépôts. Les agents d'assurance et immobiliers représentent environ 20 % des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs des sociétés d'assurance en emploient tout autant. Par ailleurs, les sociétés d'assurance et les exploitants de sociétés immobilières emploient respectivement 19 % et 13 % de l'effectif de cette branche. Environ 86 % des emplois du secteur des finances, des assurances et des services immobiliers sont des emplois à plein temps. En outre, 14 % de tous les emplois de ce groupe sont des emplois autonomes.

Les employés qui touchent les salaires les plus élevés versés au sein du groupe des finances, des assurances et des services immobiliers sont ceux du secteur des autres intermédiaires financiers et des assurances. Les employés qui gagnent les salaires les plus bas travaillent au sein des secteurs des exploitants immobiliers et des caisses d'épargne et de crédit.

**Table B10. Finance, insurance and real estate,
GDP at factor cost, 1986 dollars****Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers,
PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Chartered banks	8,983	9,104	9,241	9,339	9,489	9,661	9,917	10,199	Banques à charte
Trust/mortg. companies	557	550	537	538	550	559	551	549	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,454	1,470	1,481	1,487	1,494	1,495	1,501	1,507	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	3,044	2,915	2,942	2,994	2,987	3,071	3,015	3,084	Assurances
Other finan. intermediaries	25,149	25,088	25,725	26,151	26,136	27,074	26,924	27,110	Autres interm. financiers
Total	39,187	39,127	39,926	40,509	40,656	41,860	41,908	42,449	Total

Analytical table - Tableau analytique

Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Chartered banks	1.5	1.3	1.5	1.1	1.6	1.8	2.6	2.8	Banques à charte
Trust/mortg. companies	0.2	-1.3	-2.4	0.2	2.2	1.6	-1.4	-0.4	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.8	1.1	0.7	0.4	0.5	0.1	0.4	0.4	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-1.2	-4.2	0.9	1.8	-0.2	2.8	-1.8	2.3	Assurances
Other finan. intermediaries	1.6	-0.2	2.5	1.7	-0.1	3.6	-0.6	0.7	Autres interm. financiers
Total	1.3	-0.2	2.0	1.5	0.4	3.0	0.1	1.3	Total

Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Overall economy	0.3	0.2	0.5	0.4	0.9	1.0	0.9	1.1	Économie totale

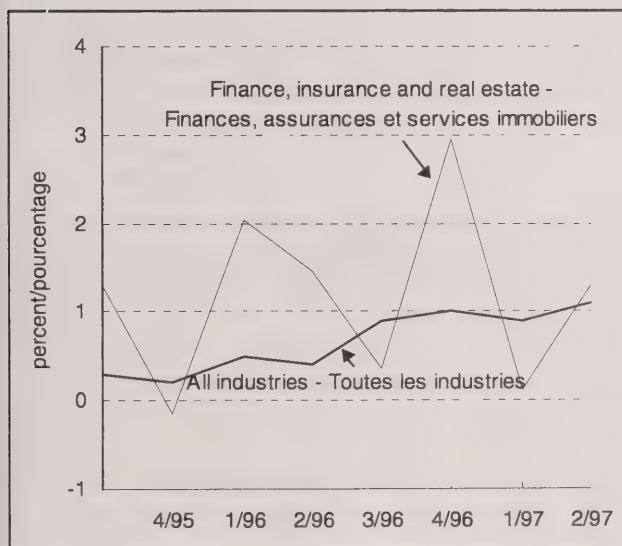
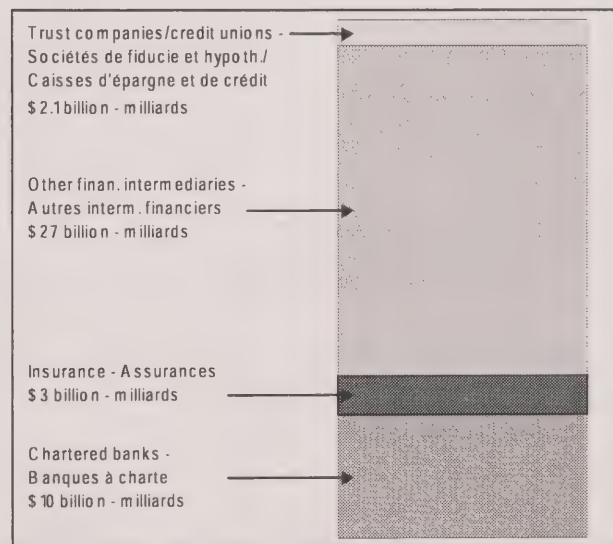
Chart B25. GDP growth rates**Graphique B25. Taux de croissance du PIB****Chart B26. Output of finance, insurance and real estate
group's industries****Graphique B26. Production du groupe des finances, des
assurances et des services immobiliers**

Table B11. Finance, insurance and real estate, employment

Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, emploi

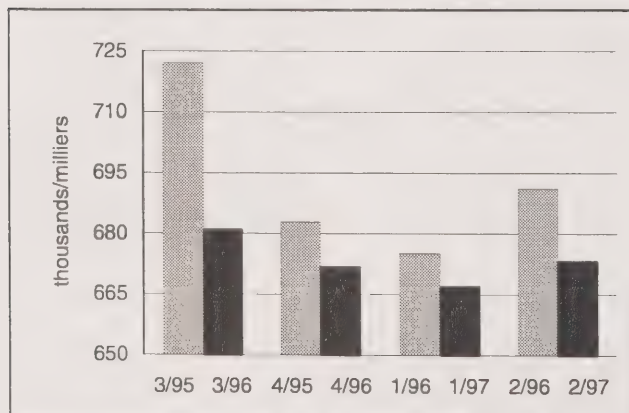
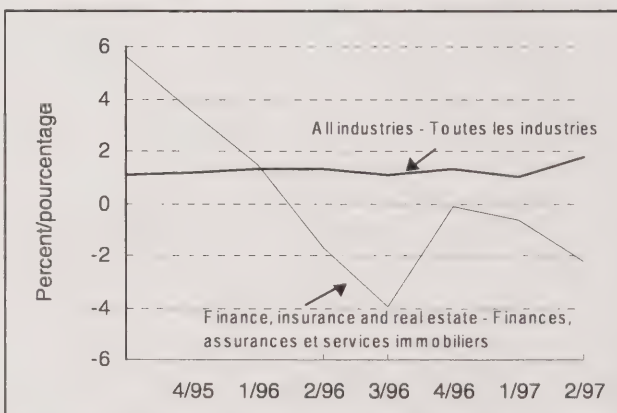
	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands – milliers								
Employment									Emploi
Chartered banks	238	217	225	218	228	238	241	234	Banques à charte
Trust/mortg. companies	30	27	19	18	16	19	19	15	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	54	51	58	56	51	51	50	52	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	155	145	132	138	147	144	143	148	Assurances
Other finan. intermediaries	87	80	83	89	84	75	73	84	Autres interm. financiers
Real estate operators	123	129	131	128	120	117	111	105	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	147	150	151	157	154	152	157	149	Agences (assur./immob.)
Total	832	799	799	804	799	798	794	786	Total
Full-time	722	683	675	691	681	672	667	673	Plein temps
Part-time	111	117	124	113	117	127	127	113	Temps partiel
Self employment	103	112	107	111	111	115	128	132	Travail autonome

Analytical table - Tableau analytique

Rates of change (%)	from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier								Taux de variation (%)
Chartered banks	7.7	-6.1	-5.9	-11.0	-4.2	9.7	7.1	7.3	Banques à charte
Trust/mortg. companies	66.7	28.6	-9.5	-21.7	-46.7	-29.6	0.0	-16.7	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-1.8	13.3	38.1	19.1	-5.6	0.0	-13.8	-7.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	14.0	8.2	-7.0	-6.8	-5.2	-0.7	8.3	7.2	Assurances
Other finan. intermediaries	3.6	-11.1	-4.6	3.5	-3.4	-6.3	-12.0	-5.6	Autres interm. financiers
Real estate operators	4.2	15.2	14.9	9.4	-2.4	-9.3	-15.3	-18.0	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	-5.8	7.1	7.1	3.3	4.8	1.3	4.0	-5.1	Agences (assur./immob.)
Total	5.6	3.5	1.5	-1.7	-4.0	-0.1	-0.6	-2.2	Total
Full-time	7.0	3.6	1.0	-1.0	-5.7	-1.6	-1.2	-2.6	Plein temps
Part-time	-2.6	3.5	3.3	-6.6	5.4	8.5	2.4	0.0	Temps partiel
Self employment	9.6	30.2	15.1	12.1	7.8	2.7	19.6	18.9	Travail autonome
Overall economy growth rates (%)									Taux de croissance de l'économie totale (%)
Total	1.1	1.2	1.3	1.3	1.1	1.3	1.0	1.8	Total
Full-time	1.3	0.3	0.4	0.9	-1.2	0.9	0.7	1.9	Plein temps
Part-time	0.6	3.0	4.8	2.7	15.1	3.0	1.9	1.7	Temps partiel
Self-employment	-1.9	3.0	6.1	6.1	5.4	7.4	10.0	11.9	Travail autonome

Chart B27. Full-time employment

Graphique B27. Emploi à plein temps

Chart B28. Employment growth rates¹Graphique B28. Taux de croissance de l'emploi¹

¹ measured as growth versus the same quarter last year.
 établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

See definitions and concepts at the end of publication

financial intermediaries industries. The group's weakest growth (1.3%) was recorded for credit unions.

Although the finance, insurance and real estate group of industries saw robust growth in their output over the past year, the industries reduced their workforce by 2.2%. The industries had 18,000 fewer full-time workers compared to the same quarter last year, while the number working part-time remained unchanged. Nevertheless, 86% of all jobs in these industries were full-time positions in the second quarter of 1997, compared to 81% of all jobs in the overall economy.

The heaviest job losses for the finance, insurance and real estate group of industries over the last year occurred in the real estate operators industry and among trust companies and deposit-accepting mortgage companies. Meanwhile, employment rose by 7% for chartered banks and for the insurance industry.

Self-employment is becoming increasingly common within the finance, insurance and real estate group of industries. In the second quarter of 1997, one in six workers were self-employed, up from one in seven in the same quarter of last year.

Even though the finance, insurance and real estate group of industries employs fewer people than last year, average wages and salaries per employee rose by 1.0% during the period. However, this growth lagged behind both the 1.7% inflation rate and the 1.7% average wage and salary increase recorded in the overall economy.

Just as chartered banks and insurance companies led the finance, insurance and real estate group in output growth and job creation, they also offered the highest remuneration increases. Average wages and salaries respectively rose by 1.9% and 3.2% for the two industries. During the same period, a decline of 2.0% was recorded for trust and mortgage companies, while a 2.8% drop occurred for insurance and real estate agents. In terms of salary levels, the other financial intermediaries industry easily remains the highest-paid, with average annual remuneration of \$52,830 last quarter.

été affichés respectivement par les banques à charte et les autres intermédiaires financiers. La plus faible croissance du groupe a été enregistrée par les caisses de crédit (1,3 %).

Même si le secteur des finances, des assurances et des services immobiliers a enregistré une solide croissance de la production durant l'année écoulée, les entreprises ont réduit leur effectif de 2,2 %. Les entreprises employaient 18 000 personnes de moins à temps plein par rapport au même trimestre de l'année dernière, tandis que le nombre d'emplois à temps partiel demeurerait inchangé. Néanmoins, 86 % des emplois dans toutes ces entreprises étaient des postes à temps plein au cours du deuxième trimestre de 1997, par comparaison à 81 % pour l'économie en général.

Les pertes les plus sévères à avoir été enregistrées par le groupe des finances, des assurances et des services financiers durant toute l'année dernière l'ont été par les exploitants immobiliers ainsi que par les sociétés de fiducie et les sociétés de prêt hypothécaire. Par ailleurs, l'effectif des banques à charte et des sociétés d'assurance a augmenté de 7 %.

Il y a de plus en plus d'emplois autonomes dans le secteur des finances, des assurances et des services immobiliers. Au deuxième trimestre de 1997, un travailleur sur six était un travailleur autonome, ce qui représente une augmentation par rapport aux chiffres de l'année précédente pour le même trimestre qui étaient de un travailleur sur sept.

En dépit du fait que le secteur des finances, des assurances et des services immobiliers emploie moins de personnes que l'année dernière, les salaires et traitements moyens par employé ont augmenté de 1,0 % durant la période. Toutefois cette croissance ne suit pas le taux d'inflation de 1,7 % et le taux moyen d'augmentation de 1,7 % des salaires et traitements enregistré dans l'économie en général.

Tout comme les banques à charte et les sociétés d'assurance ont mené le peloton des finances, des assurances et des services immobiliers en ce qui concerne la croissance de la production et la création d'emplois, elles ont aussi offert les augmentations salariales les plus élevées. Les salaires et traitements moyens ont progressé respectivement de 1,9 % et de 3,2 % dans les deux secteurs. Durant la même période, une baisse de 2,0 % a été enregistrée pour les sociétés de fiducie et de prêt hypothécaire, tandis qu'une baisse de 2,8 % était enregistrée pour les agents d'assurance et immobiliers. Pour ce qui est des échelles salariales, les autres intermédiaires financiers de l'industrie demeurent facilement les mieux payés avec une rémunération annuelle moyenne de 52 830 \$ pour le dernier trimestre.

Table B12. Finance, insurance and real estate,
average wages and salariesTableau B12. Finances, assurances et services
immobiliers, rémunération

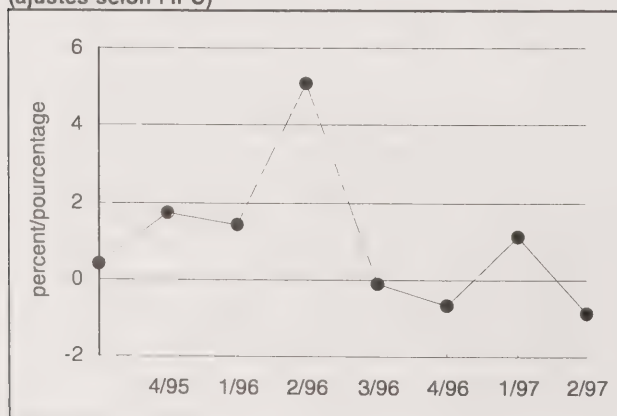
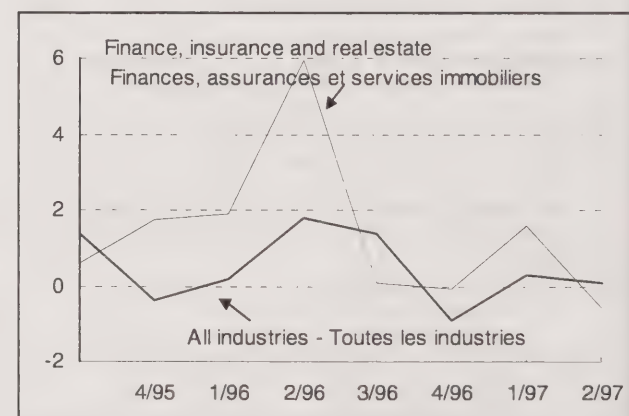
	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Salaried employees	dollars per year – dollars par année								Employés
Chartered banks	36,918	37,571	38,032	38,501	39,266	38,920	38,831	39,231	Banques à charte
Trust/mortg. companies	35,175	36,345	38,459	39,613	37,084	38,161	39,248	38,818	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	32,737	31,722	32,378	34,037	35,368	34,634	34,306	34,560	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	39,434	39,774	41,430	42,541	42,173	42,409	43,511	43,918	Assurances
Other finan. intermediaries	45,679	47,307	48,979	53,258	52,654	53,501	55,573	52,830	Autres interm. financiers
Real estate operators	29,959	29,667	30,207	34,900	33,078	32,857	34,330	34,740	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	33,717	34,608	33,911	39,917	40,399	39,688	40,089	38,798	Agences (assur./immob.)
Total	37,376	38,020	38,732	41,027	41,051	41,020	41,679	41,428	Total

Analytical table - Tableau analytique

from last quarter – par rapport au dernier trimestre								
Rates of change (%)	Taux de variation (%)							
Chartered banks	2.0	1.8	1.2	1.2	2.0	-0.9	-0.2	1.0
Trust/mortg. companies	0.2	3.3	5.8	3.0	-6.4	2.9	2.8	-1.1
Credit unions	-1.3	-3.1	2.1	5.1	3.9	-2.1	-0.9	0.7
Insurance	0.2	0.9	4.2	2.7	-0.9	0.6	2.6	0.9
Other finan. intermediaries	0.5	3.6	3.5	8.7	-1.1	1.6	3.9	-4.9
Real estate operators	-0.7	-1.0	1.8	15.5	-5.2	-0.7	4.5	1.2
Agents (ins. & real est.)	-2.9	2.6	-2.0	17.7	1.2	-1.8	1.0	-3.2
Total	0.6	1.7	1.9	5.9	0.1	-0.1	1.6	-0.6
CPI-adjusted rates of change (%)	Taux de variation ajustés selon l'IPC (%)							
Chartered banks	1.7	1.8	0.8	0.5	1.8	-1.5	-0.7	0.7
Trust/mortg. companies	0.0	3.3	5.3	2.2	-6.5	2.2	2.3	-1.4
Credit unions	-1.5	-3.1	1.6	4.3	3.8	-2.7	-1.5	0.4
Insurance	0.0	0.9	3.7	1.9	-1.0	-0.1	2.1	0.6
Other finan. intermediaries	0.2	3.6	3.1	7.9	-1.3	0.9	3.3	-5.3
Real estate operators	-1.0	-1.0	1.4	14.7	-5.4	-1.3	4.0	0.8
Agents (ins. & real est.)	-3.1	2.6	-2.5	16.8	1.1	-2.4	0.5	-3.6
Total	0.4	1.7	1.4	5.1	-0.1	-0.7	1.1	-0.9
Nominal growth rates (%)	Taux de croissance nom. (%)							
Overall economy	1.4	-0.4	0.2	1.8	1.4	-0.9	0.3	0.1
								Économie totale

Chart B29. Salary growth rates (CPI-adjusted)

Graphique B29. Taux de croissance de la rémunération (ajustés selon l'IPC)

Chart B30. Salary growth rates¹Graphique B30. Taux de croissance de la rémunération¹

¹ Nominal rates of change, not adjusted for inflation
Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

C. Business Services**C. Services aux entreprises**

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)**Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)**

Computer Services (3621, 3622)

Services informatiques (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Agences de publicité (5911)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (4311, 661)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques (4311, 661)

Other Professional Services to Business Management (651, 652, 659)

Autres services professionnels aux entreprises (651, 652, 659)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)**Classification type des industries pour établissements (CTI-E)**

Computer and Related Services (772)

Services informatiques et services connexes (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Services de comptabilité (773)

Advertising Services (774)

Services de publicité (774)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (775)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (775)

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights — 2nd Quarter 1997

- The business services group of industries performed slightly better in the second quarter of 1997 than it did in the previous quarter, with operating profits rising by \$6 million. However, despite improvements in the group's profit margin and returns on both capital and equity, all three of these performance indicators continued to lag below levels posted in the overall economy.
- For the third consecutive quarter the business services group recorded a healthy increase in GDP, with growth this quarter of 1.2%. Compared to the second quarter of 1996, output was 5.4% higher this quarter. This growth rate exceeded the overall economy's GDP growth rate of 3.9%.
- Rapidly growing output enabled the business services group to increase its employment levels by 11% in the past year. The business services industries created 96,000 jobs, of which 92,000 were full-time positions.
- Average wages and salaries rose 2.3% in the business services industries over the past year. This exceeded the 1.7% average wage and salary increase recorded for the overall economy.
- The number of self-employed in the business services industries is one-fifth higher than it was in the second quarter of 1996. Indeed, self-employment is now twice as common in the business services industries as it is in the overall economy.

Key Services Indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↓ 3.4%
Operating expenses	↓ 3.7%
Profit margin*	5.5%
Assets	↑ 1.6%
Liabilities	↑ 2.7%
Employment**	↑ 10.7%
Salaries	↓ 3.0%
GDP	↑ 1.2%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Services aux entreprises

Faits saillants — 2^e trimestre 1997

- La performance des industries du groupe des services aux entreprises s'est légèrement améliorée durant le deuxième trimestre de 1997 par rapport au trimestre précédent, avec des bénéfices d'exploitation en hausse de 6 millions de dollars. Toutefois en dépit de cette amélioration de la marge bénéficiaire ainsi que du rendement de l'avoir et des capitaux employés, ces trois indicateurs de performance n'ont pas suivi les résultats de l'économie en général.
- Pour un troisième trimestre d'affilée, le groupe des services aux entreprises a affiché une vigoureuse augmentation du PIB avec une croissance de 1,2 %. Par comparaison avec le deuxième trimestre de 1996, la production a été de 5,4 % plus élevée ce trimestre. Ce taux de croissance est supérieur au taux de croissance de l'économie en général qui affichait un PIB de 3,9 %.
- Une production en progression rapide a permis au groupe des services aux entreprises d'augmenter son effectif de 11 % au cours de l'année écoulée. L'industrie des services aux entreprises a créé 96 000 emplois, dont 92 000 sont des emplois à temps plein.
- Les salaires et traitements moyens ont progressé de 2,3 % dans l'industrie des services aux entreprises durant l'année écoulée. Ce chiffre surpasse l'augmentation moyenne de 1,7 % des salaires et traitements observée dans l'économie en général.
- Le nombre d'emplois autonomes dans l'industrie des services aux entreprises est de un cinquième plus élevé qu'il ne l'était au deuxième trimestre de 1996. En fait, les emplois autonomes sont désormais deux fois plus nombreux dans cette industrie que dans l'économie en général.

Indicateurs clés des services

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↓ 3,4 %
Dépenses d'exploitation	↓ 3,7 %
Marge bénéficiaire*	5,5 %
Actif	↑ 1,6 %
Passif	↑ 2,7 %
Emploi**	↑ 10,7 %
Rémunération	↓ 3,0 %
PIB	↑ 1,2 %

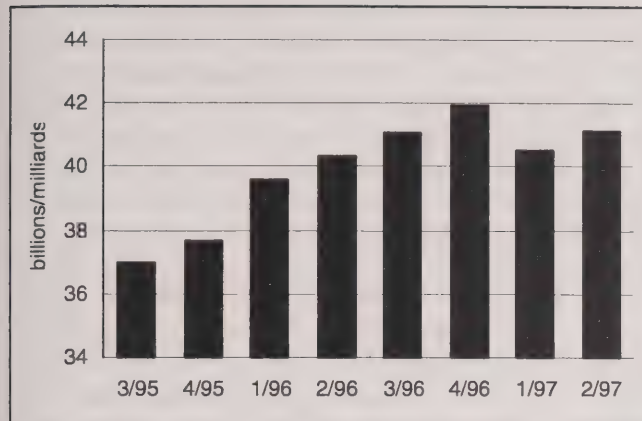
* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Business Services

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif



Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Recettes d'exploitation

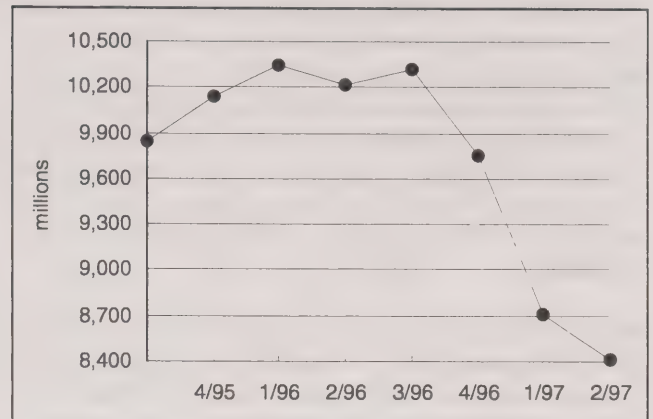


Chart C3. Operating profits

Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

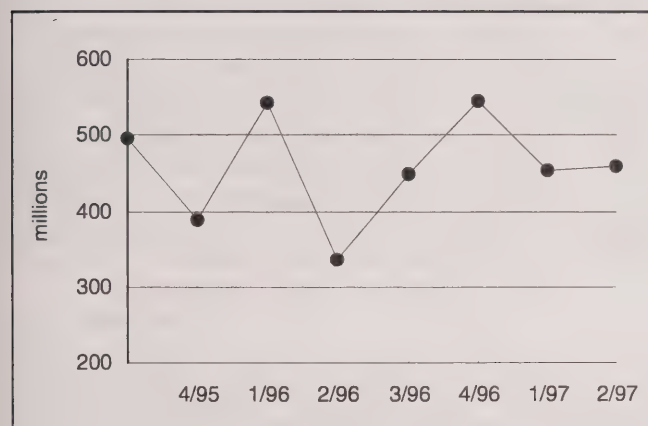


Chart C4. Employment

Graphique C4. Emploi

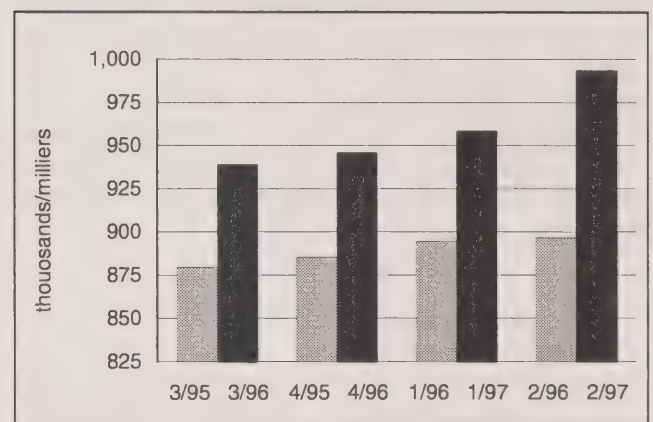


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Rémunération

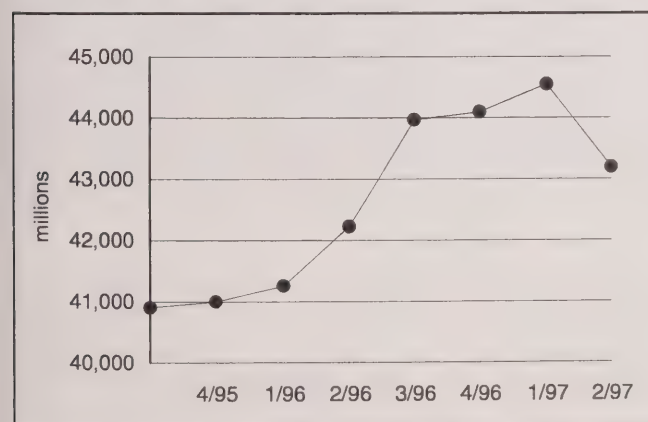
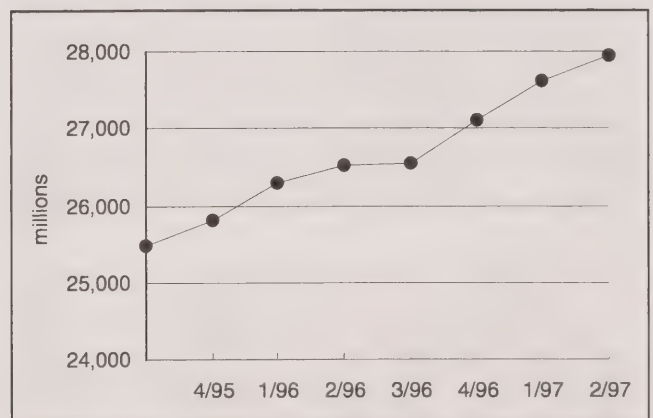


Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Performance of the business services industries

As a group, the business services industries performed slightly better in the second quarter of 1997 than in the previous quarter. Although operating revenues dropped 3.4% this quarter, the industries managed to reduce their operating expenditures by a more rapid 3.7%. This enabled the business services group to augment its operating profit by \$6 million. However, despite corresponding improvements to the group's profit margin and returns on both capital and equity, all three of these performance indicators continued to lag below levels posted in the overall economy.

Although the business services group improved its working capital and quick ratios, its' debt to equity ratio also rose to its highest level since 1993, primarily because of higher loans and overdrafts from Canadian banks.

Within the business services aggregate, the computer services industry had a difficult quarter¹. Although the computer services industries' operating expenses fell by 6%, its' operating revenues fell by 9%. As a result, the industry's operating profits tumbled by \$57 million, and the corresponding profit margin fell by one-third to 5.64%, somewhat below the 7.15% level for the overall economy. However, the industry's returns on both capital and equity continue to surpass levels recorded for the all-industry aggregate.

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of the business services industrial group. Architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for about 38% of the business services group's operating revenues and 41% of the group's assets. Other professional services accounted for 24% of operating revenues and almost 33% of assets. Computer services comprised almost 21% of operating revenue, but only 16% of assets. Advertising agencies made up 7% of operating revenues and just 4% of assets.

Services aux entreprises — performance

Comme groupe, l'industrie des services aux entreprises a affiché durant le deuxième trimestre de 1997 une performance légèrement supérieure à celle du trimestre précédent. Même si les recettes d'exploitation ont chuté de 3,4 % ce trimestre, les industries ont réussi à réduire rapidement leurs dépenses d'exploitation de 3,7 %. Cette réduction a permis au groupe d'augmenter ses bénéfices d'exploitation de 6 millions de dollars. Toutefois malgré des mouvements correspondants dans la marge bénéficiaire et dans le rendement de l'avoir et des capitaux employés, les trois indicateurs de performance n'ont pas suivi les niveaux observés dans l'économie en général.

Bien que le groupe des services aux entreprises ait amélioré les ratios de trésorerie réduite et de fonds de roulement, le ratio de la dette à l'avoir a aussi progressé jusqu'à son plus haut niveau depuis 1993, surtout en raison d'emprunts et de prêts à découvert plus élevés consentis par les banques canadiennes.

Au sein du groupe des services aux entreprises, l'industrie des services informatiques a connu un trimestre difficile¹. Même si les dépenses d'exploitation des services informatiques ont chuté de 6 %, les recettes d'exploitation ont connu une baisse de 9 %. En conséquence, les bénéfices d'exploitation de l'industrie ont dégringolé de 57 millions de dollars, et la marge bénéficiaire correspondante a diminué du tiers pour s'établir à 5,64 %, ce qui se situe légèrement en deçà du niveau de 7,15 % de l'économie en général. Toutefois, le rendement des capitaux employés et de l'avoir du secteur continue de surpasser les niveaux observés pour l'ensemble du groupe.

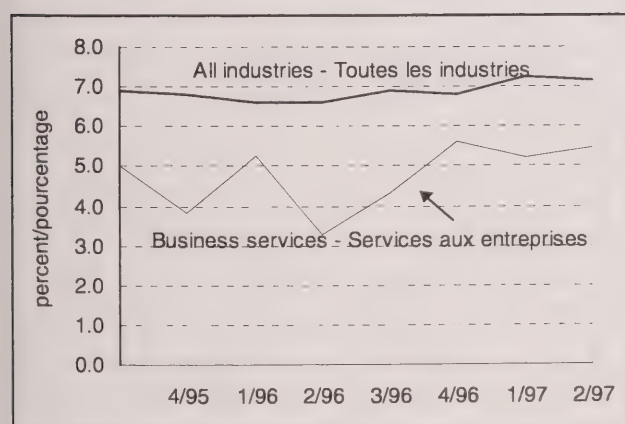
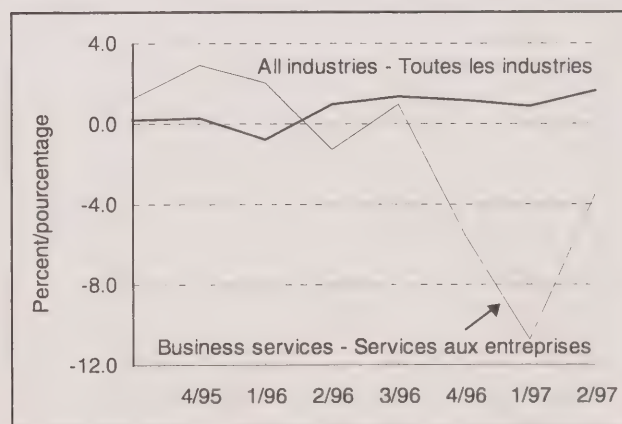
Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante aux chapitres du bilan et des profits et pertes. L'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques généraient 38 % des recettes d'exploitation, et détenaient 41 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient pour 24 % des recettes d'exploitation et près de 33 % de l'actif. Les services informatiques comprenaient presque 21 % des recettes d'exploitation mais seulement 16 % de l'actif. Les agences de publicité comptaient 7 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.

¹ Computer services industry results for the second quarter of 1997 cannot be compared to those for the same quarter of the previous year. A large firm, traditionally categorized as being in the computer services industry, was reclassified to a different industry in the first quarter of 1997, with a marked downward impact on all computer services industry aggregate results. Thus, although data for the first and second quarters of 1997 are comparable to each other, they are historically inconsistent with previous data.

¹ Les résultats de l'industrie des services informatiques pour le deuxième trimestre de 1997 ne peuvent pas se comparer à ceux du même trimestre de l'année précédente. Une entreprise de grande envergure, qui faisait traditionnellement partie du secteur des services informatiques, a été classée dans une autre catégorie d'industrie lors du premier trimestre de 1997, ce qui a eu des répercussions à la baisse sur les résultats de l'ensemble du secteur des services informatiques. Aussi, même si les données pour le premier et le deuxième trimestre de 1997 sont comparables les unes aux autres, elles ne sont pas cohérentes historiquement avec les données précédentes.

Table C1. Business services, financial statistics**Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières**

1995			1996				1997		
III	IV		I	II	III	IV	I	II	
millions									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,848	10,136	10,347	10,216	10,318	9,748	8,705	8,408	Recettes d'exploitation
Operating expenses	9,352	9,748	9,804	9,881	9,870	9,202	8,252	7,949	Dépenses d'exploitation
Operating profit	496	388	543	335	448	546	453	459	Bénéfice d'exploitation
Net profit	297	237	344	176	267	314	248	298	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	36,978	37,664	39,580	40,309	41,076	41,956	40,496	41,124	Actif
Liabilities	20,233	20,573	20,383	21,428	21,602	22,226	22,368	22,977	Passif
Equity	16,745	17,092	19,197	18,880	19,475	19,730	18,128	18,147	Avoir
Share capital	12,350	12,591	15,105	15,006	15,705	16,065	16,195	16,200	Capital-actions
Retained earnings	3,545	3,625	3,267	3,042	2,938	2,847	1,056	1,055	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.3	2.9	2.1	-1.3	1.0	-5.5	-10.7	-3.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.4	4.2	0.6	0.8	-0.1	-6.8	-10.3	-3.7	Dépenses d'exploitation
Assets	1.8	1.9	5.1	1.8	1.9	2.1	-3.5	1.6	Actif
Liabilities	2.1	1.7	-0.9	5.1	0.8	2.9	0.6	2.7	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.60	4.63	5.76	3.65	4.33	5.06	4.41	5.15	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.04	5.55	7.17	3.73	4.92	6.26	5.44	6.56	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.04	3.83	5.25	3.27	4.34	5.60	5.21	5.46	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.669	0.680	0.586	0.616	0.591	0.584	0.694	0.705	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.460	1.454	1.518	1.527	1.515	1.546	1.462	1.474	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.308	1.303	1.343	1.368	1.359	1.418	1.358	1.370	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

Chart C7. Profit margins**Graphique C7. Marges bénéficiaires****Chart C8. Operating revenue growth rates****Graphique C8. Taux de croissance des recettes d'exploitation**

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

The advertising agencies industry also experienced a contraction. However, with operating revenues falling less rapidly than expenses, the industry became more profitable this quarter. Moreover, the industry is also more profitable and solvent than it was in the second quarter of 1996.

The architects, engineers and other scientific services industry managed to rebound somewhat from five consecutive weak quarters. Through operating expenditure reductions, the industry's operating profit reached its highest level since the fourth quarter of 1995. Improvements were also posted this quarter in the industry's profit margin and returns on both capital and equity. However, all three of these performance indicators are below par compared to those recorded this quarter in the overall economy.

The other professional services to business management industry maintained its strong performance of the previous quarter. The industry's operating revenues and expenses rose by 4%, yielding an additional \$9 million in operating profits. As well, the industry's profitability indicators continued to exceed those recorded for the overall economy.

Compared to the second quarter of 1996, the other professional business services industry's recent performance improvements are especially noticeable. While operating revenues were up 15% this year, operating expenses rose by only 12%. As a result, operating profits were one-and-one-half times higher in this year's second quarter. On a less positive note, the industry's debt to equity ratio rose from .621 to .814 since the second quarter of 1996, because of increased borrowings from chartered banks and through bankers' acceptances and paper.

Le secteur des services de publicité a aussi subi un rétrécissement. Toutefois, les recettes d'exploitation ayant chuté moins rapidement que les dépenses, l'industrie a amélioré sa rentabilité ce trimestre. De plus, l'industrie a amélioré sa rentabilité et sa santé financière comparativement au deuxième trimestre de 1996.

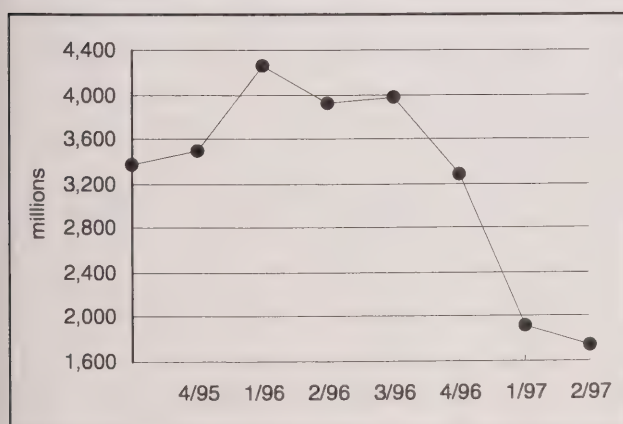
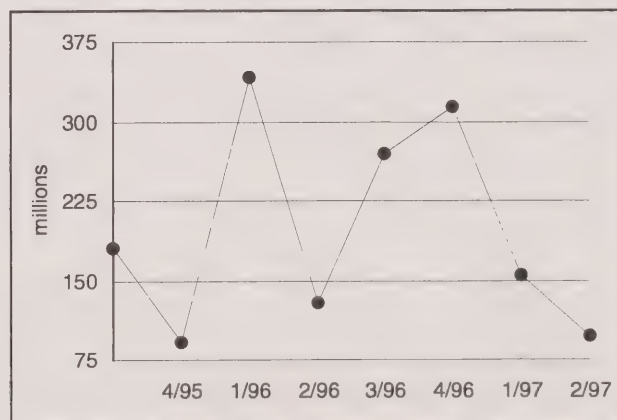
Les services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques ont réussi à rebondir après avoir connu cinq trimestres d'affilée assez faibles. Après avoir réduit ses dépenses d'exploitation, l'industrie a vu ses bénéfices d'exploitation atteindre les plus hauts niveaux depuis le quatrième trimestre de 1995. On a également observé ce trimestre une améliorations de la marge bénéficiaire et du rendement des capitaux employés et de l'avoir. Cependant, ces trois indicateurs de rendement ne suivent pas ceux de l'économie en général pour le trimestre.

Les autres services professionnels au secteur de la gestion des services aux entreprises ont maintenu leur solide performance du trimestre précédent. Les recettes et les dépenses d'exploitation du secteur ont progressé de 4 %, ce qui a rapporté 9 millions de dollars additionnels en bénéfices d'exploitation. En outre, les indicateurs de rentabilité de l'industrie ont continué d'excéder ceux de l'économie en général.

Par comparaison avec le deuxième trimestre de 1996, on a observé une amélioration particulièrement visible de la performance du secteur des autres services professionnels aux entreprises. Pendant que les recettes d'exploitation augmentaient de 15 % cette année, les dépenses d'exploitation progressaient quant à elles de seulement 12 %. En conséquence, les bénéfices d'exploitation ont été de une fois et demie plus élevés durant le deuxième trimestre de cette année. Sur une note moins positive, le ratio de la dette à l'avoir a progressé de 0,621 à 0,814 depuis le deuxième trimestre de 1996, en raison d'une augmentation des emprunts contractés auprès des banques à charte et par l'entremise des effets bancaires et des billets.

Table C2. Computer services, financial statistics**Tableau C2. Services informatiques, statistiques financières**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,374	3,501	4,259	3,918	3,968	3,291	1,915	1,745	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,193	3,410	3,918	3,790	3,699	2,978	1,760	1,647	Dépenses d'exploitation
Operating profit	181	91	341	128	269	313	155	98	Bénéfice d'exploitation
Net profit	96	49	186	68	136	217	84	62	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	7,633	8,410	9,730	9,455	9,452	9,709	6,464	6,420	Actif
Liabilities	4,341	4,781	4,970	5,487	5,360	5,452	3,761	3,685	Passif
Equity	3,292	3,629	4,760	3,968	4,092	4,257	2,703	2,736	Avoir
Share capital	1,758	1,949	2,935	2,296	2,302	2,329	2,319	2,307	Capital-actions
Retained earnings	1,443	1,591	1,776	1,620	1,738	1,875	282	327	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.3	3.8	21.7	-8.0	1.3	-17.1	-41.8	-8.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.4	6.8	14.9	-3.3	-2.4	-19.5	-40.9	-6.4	Dépenses d'exploitation
Assets	2.8	10.2	15.7	-2.8	-0.0	2.7	-33.4	-0.7	Actif
Liabilities	2.4	10.1	4.0	10.4	-2.3	1.7	-31.0	-2.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	9.03	5.02	12.02	5.78	9.62	13.67	8.88	7.18	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	11.77	5.37	15.61	6.74	13.26	20.08	12.47	9.02	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	5.37	2.62	8.00	3.28	6.79	9.51	8.08	5.64	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.648	0.654	0.470	0.676	0.624	0.599	0.750	0.713	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.704	1.510	1.599	1.634	1.587	1.625	1.329	1.285	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.341	1.201	1.211	1.304	1.270	1.394	1.140	1.110	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

Chart C9. Operating revenues**Graphique C9. Recettes d'exploitation****Chart C10. Operating profit****Graphique C10. Bénéfice d'exploitation**

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
</									

Chart C11. Operating revenues

Graphique C11. Recettes d'exploitation

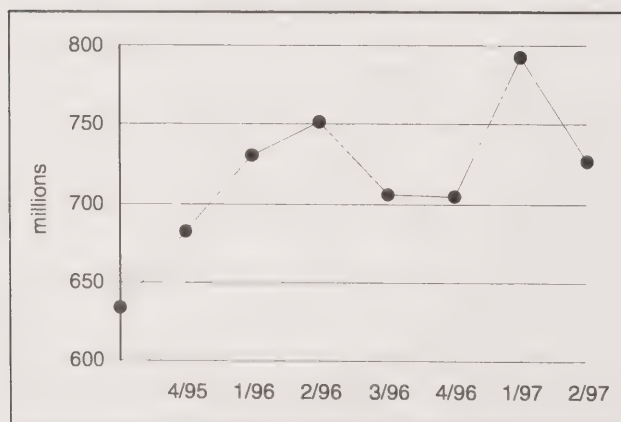
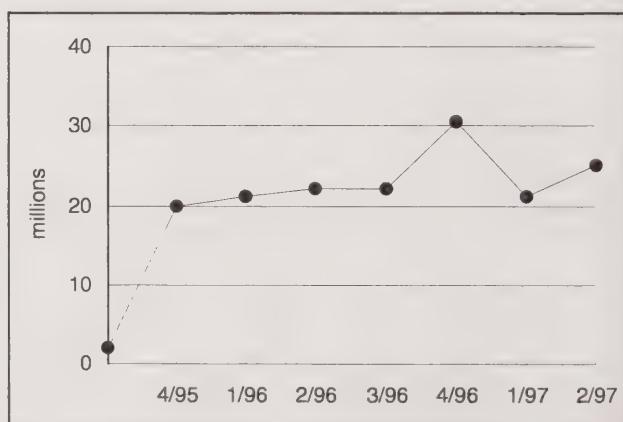


Chart C12. Operating profit

Graphique C12. Bénéfice d'exploitation

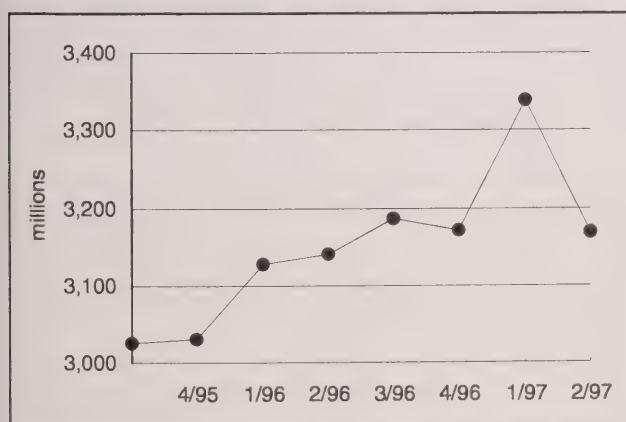
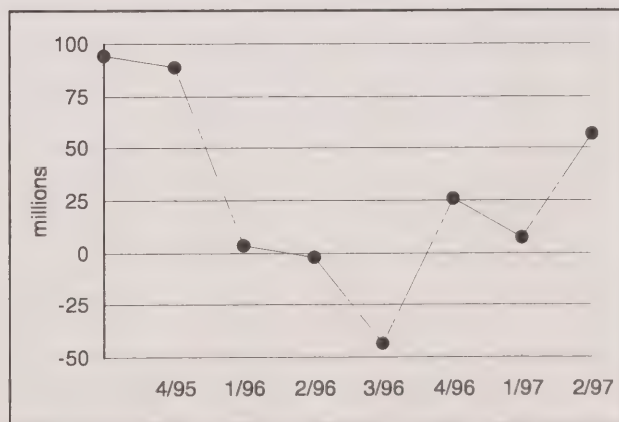


See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics**Tableau C4. Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, statistiques financières**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
									État des résultats (dés.)
Income Statement (s.a)									
Operating revenues	3,026	3,031	3,128	3,141	3,185	3,171	3,339	3,168	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,932	2,942	3,125	3,143	3,228	3,145	3,332	3,111	Dépenses d'exploitation
Operating profit	94	89	3	-2	-43	26	7	57	Bénéfice d'exploitation
Net profit	17	12	-58	-50	-45	-98	-114	-9	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	14,147	13,899	14,798	15,379	16,091	16,494	16,884	16,727	Actif
Liabilities	7,780	7,444	7,419	7,586	7,910	8,217	8,577	8,531	Passif
Equity	6,367	6,455	7,379	7,793	8,181	8,277	8,307	8,197	Avoir
Share capital	6,977	7,026	8,609	9,058	9,706	9,971	10,314	10,285	Capital-actions
Retained earnings	-888	-860	-1,494	-1,531	-1,791	-1,966	-2,290	-2,375	Bénéfices non-répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.0	0.2	3.2	0.4	1.4	-0.4	5.3	-5.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.0	0.3	6.2	0.6	2.7	-2.6	5.9	-6.6	Dépenses d'exploitation
Assets	2.2	-1.8	6.5	3.9	4.6	2.5	2.4	-0.9	Actif
Liabilities	2.9	-4.3	-0.3	2.3	4.3	3.9	4.4	-0.5	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.04	1.68	-0.65	-0.37	-1.10	-1.98	-2.30	0.89	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	1.04	0.73	-3.15	-2.56	-3.54	-4.76	-5.49	-0.44	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	3.11	2.93	0.11	-0.06	-1.34	0.82	0.22	1.79	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.672	0.690	0.601	0.553	0.529	0.534	0.570	0.584	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.376	1.466	1.623	1.671	1.650	1.716	1.738	1.775	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.287	1.370	1.505	1.550	1.526	1.605	1.623	1.653	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Marge bénéficiaire (%)

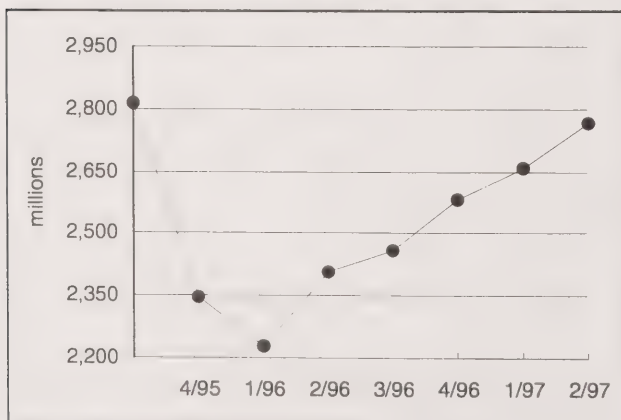
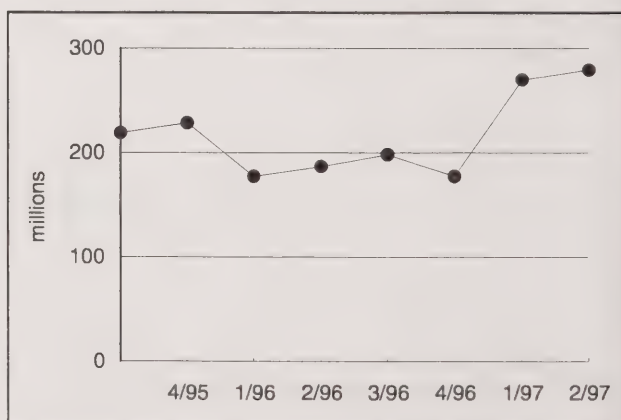
Chart C13. Operating revenues**Graphique C13. Recettes d'exploitation****Chart C14. Operating profit****Graphique C14. Bénéfice d'exploitation**

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C5. Other professional business services, financial statistics**Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières**

	1995			1996			1997			
	III	IV	I	II	III	IV	I	II		
millions										
Income Statement (s.a)										
Operating revenues	2,815	2,345	2,229	2,406	2,458	2,581	2,659	2,767	État des résultats (dés.)	
Operating expenses	2,596	2,116	2,051	2,220	2,259	2,404	2,389	2,488	Recettes d'exploitation	
Operating profit	219	229	178	186	199	177	270	279	Dépenses d'exploitation	
Net profit	189	205	199	141	158	170	262	226	Bénéfice d'exploitation	
									Bénéfice net	
Balance Sheet										
Assets	13,627	13,537	13,458	13,798	13,969	14,106	15,460	16,090	Bilan	
Liabilities	6,791	6,748	6,632	6,926	7,017	7,163	8,590	9,137	Actif	
Equity	6,836	6,789	6,826	6,872	6,952	6,943	6,870	6,954	Passif	
Share capital	3,526	3,503	3,443	3,531	3,581	3,621	3,414	3,451	Avoir	
Retained earnings	2,879	2,844	2,909	2,864	2,901	2,848	2,981	3,019	Capital-actions	
									Bénéfices non-répartis	
Analytical table - Tableau analytique										
Rates of change (%)										
Operating revenues	2.5	-16.7	-4.9	7.9	2.2	5.0	3.0	4.1	Taux de variation (%)	
Operating expenses	2.7	-18.5	-3.1	8.2	1.8	6.4	-0.6	4.1	Recettes d'exploitation	
Assets	1.3	-0.7	-0.6	2.5	1.2	1.0	9.6	4.1	Dépenses d'exploitation	
Liabilities	1.7	-0.6	-1.7	4.4	1.3	2.1	19.9	6.4	Actif	
									Passif	
Selected Indicators										
Return on capital (%)	7.82	7.42	8.27	6.20	6.80	7.13	9.36	8.31	Certains indicateurs	
Return on equity (%)	10.90	10.21	11.63	8.19	9.12	9.67	15.18	13.01	Rendement de capitaux (%)	
Profit margin (%)	7.78	6.44	8.00	7.73	8.10	6.87	10.16	10.10	Rendement de l'avoir (%)	
Debt to equity	0.633	0.631	0.614	0.621	0.613	0.603	0.792	0.814	Marge bénéficiaire (%)	
Working capital ratio	1.447	1.461	1.453	1.385	1.405	1.405	1.357	1.399	Ratio des dettes à l'avoir	
Quick ratio	1.339	1.352	1.370	1.305	1.325	1.327	1.294	1.334	Ratio des fonds de roulement	
									Ratio de liquidité	
Overall economy										
Oper. revenue growth (%)	0.2	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.7	Économie totale	
Profit margin (%)	6.9	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.2	Croissance rec. d'expl. (%)	
									Marge bénéficiaire (%)	

Chart C15. Operating revenues**Graphique C15. Recettes d'exploitation****Chart C16. Operating profit****Graphique C16. Bénéfice d'exploitation**

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business services industries' output and employment

For the third consecutive quarter the business services group of industries recorded a healthy increase in output, with growth this quarter (1.2%) mirroring that in the overall economy (1.1%). The group's strongest growth came from the advertising services industry (2.6%) and the other business services industry (2.4%).

Compared to the same quarter last year, output was 5.4% higher for the business services group of industries in the second quarter of 1997. This surpassed the overall economy's GDP growth rate of 3.9% for the same period. During the past year, growth rates of 10% and 7% were respectively posted for the advertising services industry and the computer and related services industry. Indeed, for several years now, as technologies have grown in importance, the computer and related services industry has been an engine of economic growth; in the past ten years, the industry's output has more than tripled in real terms.

Almost 40% of the business services group's GDP emanates from the professional business services industry, which includes, for GDP calculations, architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. Another one-third comes from other business services and one-quarter from computer services.

However, no individual industry dominates employment in the business services group. In the second quarter of 1997, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for one-fifth of business services employment, followed by computer services with 17% of total employment. They were followed by the accounting and bookkeeping services industry and the offices of lawyers and notaries with 11% each, and advertising agencies with 9%. Other business services accounted for the rest of the group's employment.

The highest paid salaried employees in the business services group work in the computer services industry and in the architectural, engineering and other scientific and technical services industry. The group's lowest paid employees work in the other business services industries. The gap between the highest and lowest-paying industries

Services aux entreprises — production et emploi

Pour le troisième trimestre d'affilée, le secteur des services aux entreprises a observé une vigoureuse hausse de la production, et ce trimestre la croissance du groupe (1,2 %) reflète celle de l'économie en général (1,1 %). La croissance la plus marquée du groupe a été enregistrée par les services de publicité (2,6 %) et par les autres services professionnels aux entreprises (2,4 %).

Si on la compare au même trimestre de l'année précédente, la production a été de 5,4 % plus élevée pour le groupe des services aux entreprises durant le deuxième trimestre de 1997. Cette augmentation de la production a surpassé le taux de croissance de l'économie en général qui a observé un PIB de 3,9 % durant la même période. Au cours de l'année écoulée, des taux de croissance de 10 % et de 7 % respectivement ont été observés dans le secteur des services de publicité et dans celui des services informatiques et services connexes. En effet, depuis plusieurs années maintenant, au fur et à mesure que les technologies prenaient de l'importance, les services informatiques et services connexes ont été un moteur de croissance économique; au cours des dix dernières années, la production de l'industrie a plus que triplé en chiffres absolus.

Près de 40 % du PIB du groupe des services aux entreprises découle de services professionnels aux entreprises, qui comprennent, aux fins du calcul du PIB, les services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et les services fournis par les bureaux d'avocats et de notaires. Un autre tiers du PIB du groupe provient d'autres services aux entreprises et un quart découle des services informatiques.

Cependant, aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans le secteur des services aux entreprises. Au cours du deuxième trimestre de 1997, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient un cinquième de l'emploi des services aux entreprises, suivi des services informatiques, avec 17 % de l'emploi total, des services de comptabilité et des cabinets d'avocats et les études de notaire avec 11 % chacun, et des agences de publicité avec 9 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises.

Les employés les mieux payés au sein du groupe des services aux entreprises occupent des postes dans le secteur des services informatiques et dans celui des services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques. Les plus bas salaires sont versés aux employés du groupe des autres services professionnels aux entreprises. L'écart entre les industries qui paient les meilleurs salaires et celles qui paient les plus bas salaires s'est rétréci de façon exceptionnelle au cours des deux premiers trimestres de 1997.

With its' output growing rapidly in the past year, the business services group of industries created 96,000 jobs - of which 92,000 were full-time positions. Compared to the same quarter last year, the group's employment levels were therefore 11% higher in the second quarter of 1997. The computer and related services industry led the way with employment growth of 27%, followed by the architectural, engineering and other scientific and technical services industry (22%). Paradoxically, employment in the advertising services industry declined by 2% in the past year, even though industry output rose by 10%.

The creation of 92,000 full-time jobs in the business services group of industries translated to a 12% increase in full-time positions compared to the second quarter of 1996. By the second quarter of 1997, 85% of all jobs in the business services group of industries were full-time, compared to 81% of all jobs in the overall economy.

As well, self-employment in the business services industries is one-fifth higher than in the same quarter last year. Indeed, self-employment is twice as common in the business services industries as it is in the overall economy. Whereas one-third of the business services workforce is self-employed, only one-sixth is self-employed in the overall economy.

In addition to healthy increases in output and employment in the business services group of industries, average wages and salaries also grew relatively rapidly over the past year. Average remuneration rose 2.3% in the business services industries. This exceeded both the 1.7% increase in wages and salaries for the overall economy, and the 1.7% rate of inflation.

The largest increases went to employees in the highest-paying industry; average wages and salaries in the computer and related services industry rose to \$54,000 this quarter - a 10% increase over the level recorded in the second quarter of 1996. With the exception of the advertising services industry, all of the business services industries have had their average wage and salary levels rise in real terms over the past year.

Avec une production qui a connu une croissance rapide au cours de l'année écoulée, le groupe des services aux entreprises a créé 96 000 emplois dont 92 000 sont des emplois à temps plein. Par comparaison avec le même trimestre l'année précédente, le niveau d'emploi a été de 11 % supérieur au cours du deuxième trimestre de 1997. Le secteur des services informatiques et services connexes a montré la voie en affichant une croissance de l'effectif de 27 %, suivie par les services d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques et scientifiques avec 22 %. De façon paradoxale, l'emploi dans l'industrie des services de publicité a chuté de 2 % durant l'année écoulée, même si la production de l'industrie a progressé de 10 %.

La création de 92 000 emplois à plein temps dans le groupe des services aux entreprises s'est traduite par une augmentation de 12 % de l'effectif à plein temps par comparaison avec le deuxième trimestre de 1996. À la fin du deuxième trimestre de 1997, 85 % de tous les emplois dans le groupe des services aux entreprises étaient des emplois à plein temps, par comparaison à 81 % de tous les emplois dans l'économie en général.

En outre, les emplois autonomes dans l'industrie des services aux entreprises sont un cinquième de fois plus élevés que durant le même trimestre l'année dernière. En effet, les emplois autonomes sont deux fois plus répandus dans les services aux entreprises que dans l'économie en général. Tandis qu'un tiers de l'effectif des services aux entreprises occupe un emploi autonome, dans l'économie en général, c'est seulement un sixième de l'effectif qui occupe un emploi autonome.

En plus des vigoureuses augmentations de la production et de l'emploi dans le groupe des services aux entreprises, les salaires et traitements moyens ont aussi connu une croissance rapide durant l'année écoulée. La rémunération moyenne a progressé de 2,3 % dans le groupe des services aux entreprises. Ce chiffre dépasse à la fois le 1,7 % d'augmentation des salaires et traitements pour l'économie en général et le taux d'inflation de 1,7 %.

Les augmentations les plus fortes sont allées aux employés de l'industrie qui paie les salaires les plus élevés; les salaires et traitements moyens dans l'industrie des services informatiques et services connexes ont progressé jusqu'à 54 000 \$ ce trimestre - ce qui représente une augmentation de 10 % par rapport au niveau observé durant le deuxième trimestre de 1996. À l'exception des services de publicité, toutes les industries des services aux entreprises ont vu leur niveau moyen de rémunération augmenter en dollars constants durant l'année écoulée.

Table C6. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars**Tableau C6. Services aux entreprises, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Computer services	6,048	6,218	6,290	6,524	6,513	6,723	6,882	6,977	Services informatiques
Advertising services	1,034	1,058	1,076	1,083	1,117	1,113	1,162	1,192	Services de publicité
Professional services	9,973	10,034	10,235	10,107	10,104	10,373	10,518	10,499	Services professionnels
Other business services	8,430	8,499	8,679	8,803	8,815	8,896	9,060	9,274	Autres serv. aux entreprises
Total	25,484	25,808	26,281	26,517	26,548	27,105	27,622	27,941	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	2.6	2.8	1.2	3.7	-0.2	3.2	2.4	1.4	Services informatiques
Advertising services	4.6	2.3	1.7	0.7	3.1	-0.4	4.4	2.6	Services de publicité
Professional services	1.7	0.6	2.0	-1.3	-0.0	2.7	1.4	-0.2	Services professionnels
Other business services	0.9	0.8	2.1	1.4	0.1	0.9	1.8	2.4	Autres serv. aux entreprises
Total	1.8	1.3	1.8	0.9	0.1	2.1	1.9	1.2	Total
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Overall economy	0.3	0.2	0.5	0.4	0.9	1.0	0.9	1.1	Économie totale

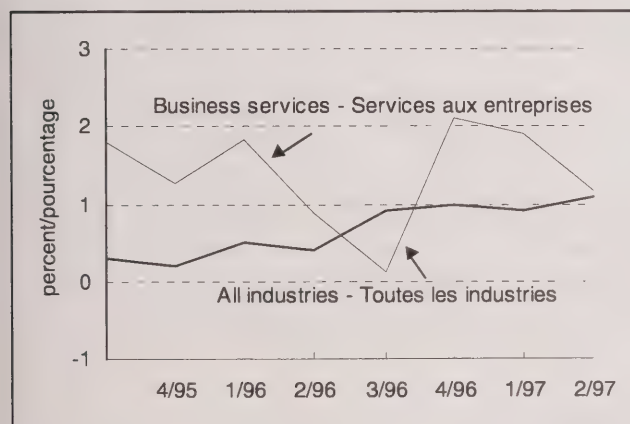
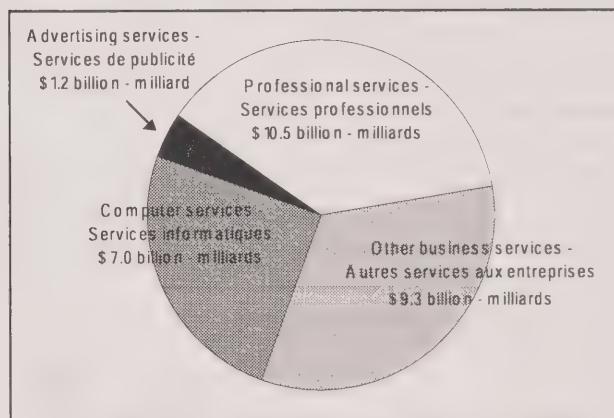
Chart C17. GDP nominal growth rates**Graphique C17. Taux de croissance nominaux du PIB****Chart C18. Output of business services group industries****Graphique C18. Production du groupe des services aux entreprises**

Table C7. Business services, employment

Tableau C7. Services aux entreprises, emploi

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands – milliers								
Employment									Emploi
Computer services	133	128	120	135	151	142	157	172	Services informatiques
Accounting services	101	95	105	110	111	112	117	112	Services de comptabilité
Advertising services	82	76	78	87	95	93	84	85	Services de publicité
Archit./engin. services	163	163	165	160	163	175	183	195	Services d'arch./d'ingén.
Lawyers and notaries	122	113	105	101	110	112	110	111	Avocats et notaires
Other business services	279	310	321	303	309	310	307	319	Autres serv. aux entreprises
Total	879	885	894	897	939	945	958	993	Total
Full-time	758	746	744	752	795	789	811	844	Plein temps
Part-time	122	139	150	144	144	155	147	150	Temps partiel
Self employment	242	258	289	285	288	307	330	342	Travail autonome

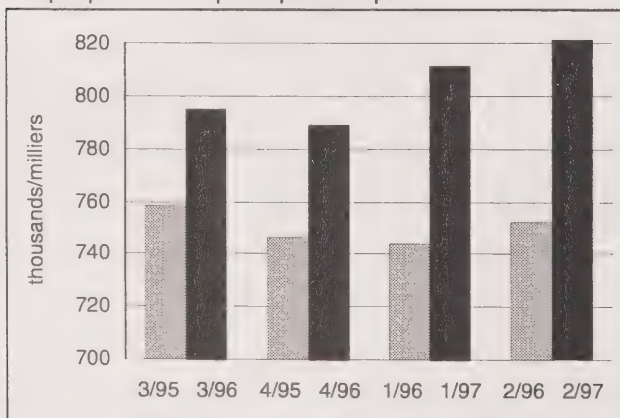
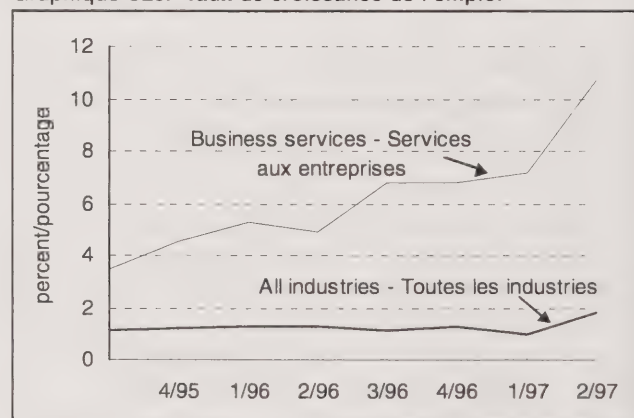
Analytical table - Tableau analytique

from same quarter last year – par rapport au même trimestre de l'an dernier

Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	24.3	18.5	13.2	7.1	13.5	10.9	30.8	27.4	Services informatiques
Accounting services	-1.0	-15.2	-12.5	2.8	9.9	17.9	11.4	1.8	Services de comptabilité
Advertising services	18.8	8.6	2.6	11.5	15.9	22.4	7.7	-2.3	Services de publicité
Archit./engin. services	-10.4	0.0	7.1	1.3	0.0	7.4	10.9	21.9	Services d'arch./d'ingén.
Lawyers and notaries	1.7	-3.4	-11.8	-15.8	-9.8	-0.9	4.8	9.9	Avocats et notaires
Other business services	4.1	11.5	16.7	13.5	10.8	0.0	-4.4	5.3	Autres serv. aux entreprises
Total	3.5	4.5	5.3	4.9	6.8	6.8	7.2	10.7	Total
Full-time	3.3	2.6	2.9	2.7	4.9	5.8	9.0	12.2	Plein temps
Part-time	6.1	15.8	18.1	17.1	18.0	11.5	-2.0	4.2	Temps partiel
Self employment	-8.0	-2.6	13.3	14.9	19.0	19.0	14.2	20.0	Travail autonome
Overall economy growth rates (%)									Taux de croissance de l'économie globale (%)
Total	1.1	1.2	1.3	1.3	1.1	1.3	1.0	1.8	Total
Full-time	1.3	0.3	0.4	0.9	-1.2	0.9	0.7	1.9	Plein temps
Part-time	0.6	3.0	4.8	2.7	15.1	3.0	1.9	1.7	Temps partiel
Self-employment	-1.9	3.0	6.1	6.1	5.4	7.4	10.0	11.9	Travail autonome

Chart C19. Full-time employment

Graphique C19. Emploi à plein temps

Chart C20. Employment growth rates¹Graphique C20. Taux de croissance de l'emploi¹

¹ measured as growth versus the same quarter last year.
 établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

See definitions and concepts at the end of publication

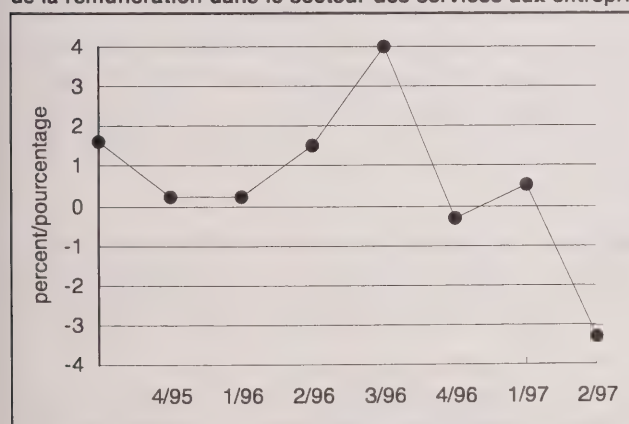
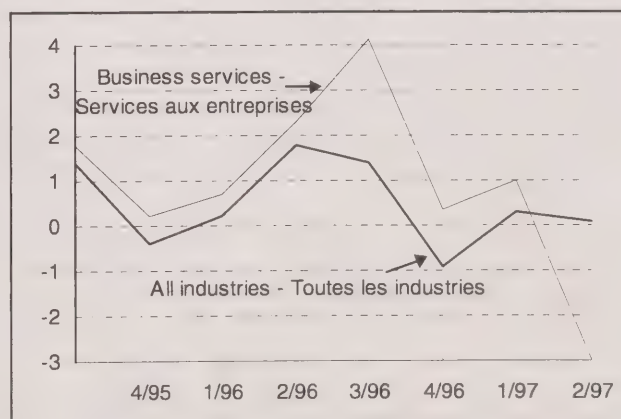
Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C8. Business services, average wages and salaries**Tableau C8. Services aux entreprises, rémunération**

	1995		1996				1997		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	dollars per year – dollars par année								
Salaried employees									Employés
Computer services	46,685	45,790	46,853	49,040	52,998	54,365	54,595	54,058	Services informatiques
Accounting services	35,831	36,189	36,121	37,572	39,698	39,163	38,769	39,027	Services de comptabilité
Advertising services	40,963	42,226	42,045	41,989	44,395	44,405	44,551	40,947	Services de publicité
Archit./engin. services	47,014	47,363	47,860	49,911	52,887	53,372	53,817	51,677	Services d'arch./d'ingén.
Lawyers and notaries	34,536	34,960	37,102	39,894	42,694	41,970	41,708	41,445	Avocats et notaires
Other business services*	26,225	26,773	26,596	28,060	27,994	28,624	28,911	29,770	Autres serv. aux entreprises*
Total	40,900	40,987	41,271	42,216	43,954	44,099	44,533	43,192	Total

Analytical table - Tableau analytique

Rates of change (%)		from last quarter – par rapport au dernier trimestre								Taux de variation (%)	
Computer services	0.1	-1.9	2.3	4.7	8.1	2.6	0.4	-1.0		Services informatiques	
Accounting services	4.3	1.0	-0.2	4.0	5.7	-1.3	-1.0	0.7		Services de comptabilité	
Advertising services	-1.3	3.1	-0.4	-0.1	5.7	0.0	0.3	-8.1		Services de publicité	
Archit./engin. services	0.3	0.7	1.0	4.3	6.0	0.9	0.8	-4.0		Services d'arch./d'ingén.	
Lawyers and notaries	0.0	1.2	6.1	7.5	7.0	-1.7	-0.6	-0.6		Avocats et notaires	
Other business services	-1.0	2.1	-0.7	5.5	-0.2	2.3	1.0	3.0		Autres serv. aux entreprises	
Total	1.8	0.2	0.7	2.3	4.1	0.3	1.0	-3.0		Total	
CPI-adjusted rates of change (%)										Taux de variation ajustés selon l'IPC (%)	
Computer services	-0.2	-1.9	1.9	3.9	7.9	1.9	-0.1	-1.3		Services informatiques	
Accounting services	4.0	1.0	-0.6	3.3	5.5	-2.0	-1.5	0.3		Services de comptabilité	
Advertising services	-1.6	3.1	-0.9	-0.9	5.6	-0.6	-0.2	-8.4		Services de publicité	
Archit./engin. services	0.0	0.7	0.6	3.5	5.8	0.3	0.3	-4.3		Services d'arch./d'ingén.	
Lawyers and notaries	-0.2	1.2	5.7	6.7	6.9	-2.3	-1.1	-1.0		Avocats et notaires	
Other business services	-1.2	2.1	-1.1	4.7	-0.4	1.6	0.5	2.6		Autres serv. aux entreprises	
Total	1.6	0.2	0.2	1.5	4.0	-0.3	0.5	-3.3		Total	
Nominal growth rates (%)										Taux nom. de variation (%)	
Overall economy	1.4	-0.4	0.2	1.8	1.4	-0.9	0.3	0.1		Économie totale	

Chart C21. Real (CPI-adjusted) salary growth rates in business services**Graphique C21. Taux de croissance réels (ajustés selon l'IPC) de la rémunération dans le secteur des services aux entreprises****Chart C22. Salary growth rates¹****Graphique C22. Taux de croissance de la rémunération¹**

¹ Nominal rates of change, not adjusted for inflation
Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation

* Pour tous les travailleurs
Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



Custom Totalisations Tabulations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Article

Étude spéciale

Business demographics, volatility and change in the service sector

by Daood Hamdani*, *Science and Technology Redesign Project*

Introduction

Just as the start-up of a new firm is a signal of economic change, so too is the closure of an old one. Change characterizes those parts of the economy that are becoming more competitive, that are responsible for more trade and the creation of high-skilled jobs. Change also characterizes those parts of the economy undergoing structural adjustment and losing firms and jobs. Either way, change as measured by the creation and the closure of firms provides insights into an industry.

This article provides statistical indicators of change and then offers possible explanations. It relies on two indicators. The first is the gross flow of firms, which is the sum of the number of new firms and the number of firms that ceased to exist in the period under consideration. If we express the gross flow of firms as a percentage of the number of firms present at the beginning of the period, we obtain a volatility measure showing which industries undergo the most change. However, this volatility measure does not indicate whether the change is due to the creation of new firms, or the closure of old firms, or both. For this information, entry and exit rates are presented. Entry and exit rates respectively represent the number of new firms and the number of firms ceasing to exist in the period, as a percentage of the number of firms present at the beginning of the period.

Once the indicators of change are given, there is the question of why change has or has not occurred. In some industries, firms have relatively short lives and there is an on-going entry

Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services

par Daood Hamdani*, *Projet de remaniement des sciences et de la technologie*

Introduction

Si le lancement d'une nouvelle entreprise signale un changement au niveau de l'économie, il en va autant de la fermeture d'une entreprise existante. Pareil changement survient dans les secteurs qui améliorent leur compétitivité, ou qui sont à l'origine d'une intensification des échanges et de la création d'emplois hautement spécialisés. Le changement caractérise aussi les secteurs de l'économie qui se restructurent et où l'on assiste à la disparition de sociétés et d'emplois. Dans un sens ou dans l'autre, qu'on le mesure par la création ou la fermeture des entreprises, le changement nous renseigne sur une industrie ou branche d'activité particulière.

L'article que voici présente des indicateurs statistiques du changement avant de proposer des explications plausibles à ce dernier. Il repose sur deux indicateurs. Le premier est le flux brut des entreprises, c'est-à-dire la somme des entreprises qui ont vu le jour et de celles qui ont cessé d'exister au cours de la période à l'étude. Exprimé en pourcentage du nombre d'entreprises en existence au début de la période, le flux brut d'entreprises mesure la volatilité et indique quelles branches d'activité changent le plus. Cette mesure de la volatilité ne précise toutefois pas si le changement résulte de l'apparition de nouvelles entreprises, de la disparition d'anciennes ou des deux. Pour le savoir, on se servira des taux d'entrée et de sortie, qui représentent respectivement le nombre de nouvelles entreprises et le nombre d'entreprises qui ferment leurs portes durant la période, exprimés en pourcentage du nombre d'entreprises existantes au début de la période concernée.

Une fois qu'on dispose d'indicateurs du changement, on peut se demander pourquoi un changement s'est produit ou non. La vie des industries est relativement brève dans certaines

* The author wishes to acknowledge the significant contribution of Dr. Fred Gault. Earlier drafts of this paper benefited from comments by Don Little and Janice McMechan; Michèle LeBel provided research assistance; Serge Bourret and Ed Hamilton did the computer programming; and Claire Racine-Lebel assisted in the compilation of tables.

* L'auteur tient à remercier Fred Gault pour l'importance de sa contribution. Par leurs commentaires, Don Little et Janice McMechan ont permis l'amélioration des ébauches antérieures du document; Michèle LeBel a offert son aide au niveau de la recherche; Serge Bourret et Ed Hamilton se sont occupés de la programmation et Claire Racine-Lebel a prêté son assistance lors de la préparation des tableaux.

and exit of firms, while other industries experience relatively little change. There are many reasons for the differences, including the pace of technological change and the frequency with which new products and processes are introduced in the industry. The differing levels of change may also be due to the nature of the market in which the industry operates, the regulatory environment and other barriers to entry and exit of firms.

branches d'activité, et des sociétés naissent et meurent constamment, alors qu'ailleurs, les changements sont relativement rares. Maintes raisons expliquent ces différences, notamment la rapidité du virage technologique, c'est-à-dire la fréquence à laquelle l'industrie adopte de nouveaux produits et procédés. Les taux de changement différents peuvent aussi résulter de la nature particulière du marché sur lequel opère l'industrie, de la réglementation existante et d'autres obstacles à l'entrée et à la sortie des entreprises.

The life cycle of a product or firm

Five stages are identified in the life of a typical product or firm (Urban and Star, 1991). In the introductory phase, the emphasis is on gaining a foothold in the market, on competitive strategy and competitors' response. New competitors are kept out by planned obsolescence, by acquiring trademarks, patents and copyrights or by frequently upgrading the product, leaving competitors in a race to catch up while allowing the innovator to earn rent. The product price is typically high, but the profit margin is usually low for pioneering firms.

As the product progresses to the growth stage, it appears to have a future and attracts many producers to the market. The product becomes standardized and easy to copy. Firms capturing a larger market share can reduce costs and prices because of economies of scale in their production. Afterwards, in the product's maturity phase, increases in sales are limited. Firms compete for shares of a shrinking market, competitors market aggressively, and prices fall further. Careful budgeting, planning and control become more commonplace, and some inefficient firms are forced out of the market.

The decline stage is marked by further price promotions. Efficiency becomes more critical. Planning and control ominously become more stringent, and cuts are enforced. Products that are no longer profitable are withdrawn from the market, and firms unable to sustain continued losses are forced to choose between changing their product line, forming alliances or going out of business.

New firms enter markets because they foresee opportunities. They have new or substantially improved products to offer. They may have developed new processes to produce and deliver existing products at lower cost or may have found more applications for existing products. New firms are not necessarily greenfield operations; entities emerging from the mergers of existing firms or from the 'deconstruction' of large firms into smaller ones are also new. The actual form that the new business takes provides information about the nature of the market, the amount of human and financial resources at the firm's disposal, and the firm's willingness to bear risk alone or to share it with others in an alliance.

Le cycle de vie d'un produit ou d'une entreprise

La vie d'un produit ou d'une entreprise typique passe par cinq étapes (Urban et Star, 1991). Durant la phase d'introduction, les efforts gravitent autour de l'implantation sur le marché, de l'élaboration d'une stratégie compétitive et de la réaction des concurrents. On empêche ces derniers de proliférer en planifiant l'obsolescence du produit, en prenant des marques déposées, des brevets et des droits d'auteurs, ou en perfectionnant fréquemment le produit, ce qui oblige les compétiteurs à rattraper le temps perdu pendant que l'inventeur touche ses redevances. Le prix du produit est généralement élevé, quoique la marge bénéficiaire des entreprises pionnières reste habituellement faible.

À mesure qu'il prend de l'âge, le produit semble promis à un avenir, ce qui attire de nouveaux producteurs. Il se normalise si bien qu'on le reproduit aisément. Les entreprises qui prennent une plus grande part du marché peuvent réduire leurs coûts et leurs prix grâce aux économies d'échelle réalisées au niveau de la production. Lorsque le produit parvient à maturité, les ventes ne s'accroissent plus autant. Les entreprises se livrent concurrence pour acquérir une part d'un marché en régression, les concurrents mettent leurs produits en marché de manière agressive et les prix continuent de tomber. L'optimisation des budgets, de la planification et du contrôle est de plus en plus nécessaire de sorte que plusieurs entreprises inefficaces sont contraintes d'abandonner le marché.

À la phase du déclin, on assiste à d'autres réductions des prix. L'efficacité devient alors plus cruciale que jamais. Planification et contrôle se resserrent de manière importante et on procède à des coupures. Les produits qui ne sont plus rentables sont retirés du marché tandis que les entreprises incapables d'absorber des pertes constantes sont forcées de faire un choix : diversifier leur gamme de produits, nouer une alliance ou fermer leurs portes.

De nouvelles entreprises tentent de s'implanter sur le marché lorsqu'elles entrevoient des occasions ou disposent de nouveaux produits, voire de produits sensiblement améliorés. Peut-être ont-elles inventé de nouveaux procédés permettant de fabriquer et d'offrir les produits existants à un coût plus faible ou encore découvert de nouvelles applications pour ces produits. Ces entreprises ne sont pas nécessairement naissantes, car les entités qui résultent de la fusion d'entreprises existantes ou du «démantèlement» des grandes firmes en sociétés plus petites sont elles aussi considérées comme de nouvelles entreprises. La forme réelle de la nouvelle entreprise nous renseigne sur les ressources humaines et financières à la disposition de cette dernière, sur son désir d'assumer tous les risques ou de les partager avec d'autres entreprises dans le cadre d'une alliance et sur la nature du marché.

Concepts and methods

The appropriate definition of a firm depends on the purpose of the study. Because strategic choices are made at the corporate level, the enterprise or company is the appropriate unit to study such strategic choices. However, since decisions affecting production, the introduction of new products and the implementation of new processes are carried out at the production unit level, so this is the appropriate measurement unit for analyzing the impact of innovation on business demographics. This is the level where the impact of creative destruction first appears.

The present study is based on the LEAP (Longitudinal Employment Analysis Program) database because it has a time series and can be linked with other databases. However, the LEAP database excludes firms which do not have paid employees, a segment of the economy usually associated with experimentation and risk-taking.

Entries and exits are estimated by comparing firms in an industry between two different years. An exit is recorded when a firm that existed in the first year does not appear in the last year. The firm may have closed down, merged with another firm in the same industry, moved into another industry, or changed its legal form of organization to a sole proprietorship or partnership (i.e., it no longer has paid employees). Similarly, a firm is defined as an entry in the last year if it was not found in the database in the first year. Just as an exit is not always a bankruptcy, an entry is not necessarily a new business start (Hamdani, 1991).

The unit of measurement in LEAP is the company or legal entity, which is a business unit that issues a T4 record of employment earnings to its paid employees for income tax purposes. It is not the ideal business unit for this analysis but it is close. There is an almost one-to-one mapping between legal entities and establishments; only 5 per cent of the companies are multi-establishment enterprises (Business Register Division, 1995). At the individual industry level, however, the percentage is higher for forestry, mining and manufacturing which have proportionately larger numbers of multi-establishment enterprises. For service industries, the correspondence is relatively close.

Industry data are also influenced by statistical methods. The finer the level of industrial disaggregation, the higher will be the statistical error. As well, the closure of a business may not be recorded until several years after the firm has ceased operations and an entry may simply be the result of a change in the legal form of the business. For instance, a firm qualifies for inclusion in the database if it changes its status from a partnership to a corporation. At the industry level, additional sources of error can arise from the classification of firms. For example, a firm may be reclassified as the result of a better understanding of the nature of its business, leading to the creation of a new firm in the industry to which it is assigned and the closure of one in the industry where it originally belonged.

The following indicates the magnitude of statistical influences. Most businesses have one payroll deduction (PD) account with Revenue Canada; overall, 10 per cent of businesses have more than one PD account (Picot and Dupuy, 1996). This percentage is likely higher in industries where firms conduct business on a project-by-project basis. This problem is partially remedied by matching employees associated with a new PD account with those in existing PD accounts, thus ensuring, to some extent, that a new account is a genuine business start-up and not merely a new account number for an existing business. Finally, comparisons of the LEAP data and statistics gathered through the Business Entry and Exit Survey show that for industries and years common to both, the magnitudes of firm flows are higher in the LEAP data but the industrial patterns of flow/stock ratios are similar.

Reference period

The choice of time span to study change and volatility is important. Most industries display volatility over a long period. On the other hand, if the reference period covers a business cycle or a phase of it, it is hard to argue whether inter-industry differences in volatility are due to business cycles or product cycles. Any choice is subject to some bias. A shorter time frame is more appropriate to highlight the difference between stable and volatile industries. The present study focuses on the most recent period for which data are presently available, 1991 to 1994. Later, industry growth is examined from 1983 to 1994.

Concepts et méthodes

La définition d'une entreprise varie avec le but de l'étude. Les choix stratégiques s'effectuant au niveau corporatif, l'entreprise ou la société constitue l'unité idéale pour étudier de tels choix. Puisque les décisions qui affectent la production, l'introduction de nouveaux produits et l'implantation de nouveaux procédés surviennent au niveau de la production, c'est cette dernière qui devient l'unité de mesure appropriée pour analyser les répercussions de l'innovation sur la démographie des entreprises. En effet, c'est à ce niveau que se fait d'abord sentir l'impact de la destruction créatrice.

L'étude que voici repose sur la base de données du PALE (Programme de l'analyse longitudinale de l'emploi), série de données chronologiques qu'on peut coupler à d'autres bases de données. La base de données du PALE exclut toutefois les entreprises sans salariés, tranche de l'économie habituellement associée à l'expérimentation et à la prise de risques.

On estime les entrées et les sorties en comparant les entreprises d'une branche d'activité lors de deux années distinctes. Il y a sortie quand une entreprise recensée la première année n'existe plus la dernière année. L'entreprise en question peut avoir cessé ses opérations, fusionné avec une autre société du même secteur, avoir changé de branche d'activité ou avoir modifié sa forme juridique pour celle d'une société en nom collectif ou d'une entreprise individuelle (c.-à-d. sans salariés). De même, on parle d'entrée lorsque l'entreprise ne figurait pas dans la base de données la première année. Si une sortie ne signifie pas nécessairement une faillite, une entrée ne désigne pas obligatoirement la création d'une nouvelle entreprise (Hamdani, 1991).

Le PALE utilise la société ou personne morale comme unité de mesure, c'est-à-dire une unité commerciale qui produit des relevés d'emploi T4 pour ses salariés, aux fins de l'impôt sur le revenu. Il ne s'agit pas de l'unité idéale pour une telle analyse, mais presque. En effet, la correspondance entre les personnes morales et les établissements est quasi parfaite; 5 % seulement des entreprises comportent plusieurs établissements (Division du Registre des entreprises, 1995). Au niveau de la branche d'activité cependant, le pourcentage est sans doute plus élevé pour la foresterie, les mines et la fabrication, qui comptent un nombre proportionnellement plus grand de sociétés composées de plusieurs établissements. Dans l'industrie des services, les deux correspondent assez étroitement.

Les données sur l'industrie subissent aussi l'influence des méthodes statistiques. Ainsi, plus il y a désagrégation de la branche d'activité, plus grande sera l'erreur statistique. D'autre part, il se pourrait que plusieurs années s'écoulent avant qu'on enregistre la fermeture d'une entreprise qui a cessé ses activités, tandis qu'une entrée pourrait simplement résulter d'un changement dans la forme juridique de la société. Par exemple, une entreprise s'ajoutera à la base de données si d'association elle devient société. La classification des entreprises au niveau de la branche d'activité peut donner lieu à d'autres erreurs. L'entreprise pourrait notamment être reclassée une fois qu'on connaît mieux la nature de ses activités, ce qui entraînerait l'apparition d'une nouvelle entreprise dans l'industrie à laquelle elle est affectée et la disparition d'une autre dans la branche d'activité où elle avait d'abord été classée.

Voici une idée de l'ampleur de ces influences statistiques. La plupart des entreprises disposent d'un compte à Revenu Canada pour leurs charges sociales (CS). Dans l'ensemble, 10 % des entreprises en possèdent plus d'un (Picot et Dupuy, 1996) et le pourcentage est vraisemblablement plus élevé pour les industries où l'entreprise concentre ses activités sur un projet à la fois. On atténue en partie le problème en appariant les employés d'un nouveau compte de CS à ceux des comptes existants, de sorte qu'un autre compte résulte bien dans une certaine mesure du lancement d'une entreprise et pas seulement de l'ouverture d'un nouveau compte pour une entreprise établie. Enfin, en comparant les données du PALE aux statistiques recueillies dans le cadre de l'Enquête sur les entrées et les sorties d'entreprises, on constate que le flux des entreprises est plus important dans les données du PALE pour des branches d'activité et des années identiques, alors que les rapports flux-bassin suivent une tendance similaire.

Période de référence

Le choix d'une période sur laquelle portera l'étude du changement et de la volatilité revêt de l'importance elle aussi. Dans la plupart des industries, la volatilité se manifeste au terme d'une longue période. Si la période de référence ne couvre qu'un cycle économique ou une phase de ce cycle, il est difficile de soutenir que le cycle de l'entreprise ou du produit est à l'origine des fluctuations de la volatilité entre branches d'activité. Tout choix, quel qu'il soit, engendre automatiquement un biais quelconque. Un cadre temporel plus étroit convient mieux si on veut faire ressortir l'écart entre industries stables et industries volatiles. Dans le cas présent, l'analyse porte sur la période la plus récente pour laquelle on dispose de données, soit celle de 1991 à 1994. Plus tard, la croissance des industries est examinée pour la période entre 1983 et 1994.

Life cycles, firm entry and exit

Products and firms have their life cycles. Like human beings, they are born, and then grow, mature, decay and finally disappear. The success and lifespan of a firm depends on its ability to profitably manage the product life cycle. In innovative industries, where product substitution is rapid and product life cycles are shorter, the time for firms to make strategic choices at each stage of the cycle is increasingly shorter. Inefficient firms leave the market and new firms enter to seize the opportunities created by technological advances and changes in buyers' preferences.

There are two aspects to business demographics. The first is the total number of firms (a stock concept) and the flow of firms including births, deaths and inter-industry migration. The second is the organizational form in which flows occur. The former indicates the degree of what Schumpeterian economists call 'creative destruction' and what the practitioners of strategic management call 'controlled chaos'. The latter reveals the strategies that firms adopt to cope with uncertainty created by the unpredictable actions of the competitors, by changes in buyers' preferences, and by the interdependence between the firm and its suppliers. This study addresses the former, namely, the stocks and flows of firms.

Analysis of results

Volatility is used as an indicator of economic change. It is calculated as the gross flow of firms (entries plus exits) divided by the stock (total number) of firms which existed at the beginning of the period, expressed as a percentage. In order to reduce the influence of year-to-year fluctuations, a four-year average volatility measure for the 1991-94 period is used. The minimum value the measure can take is zero — this would occur if no firm entered and no firm left the industry. Conversely, the volatility measure rises with the number of entries and exits.

High volatility usually characterizes industries in which technology changes rapidly. However, a lack of volatility does not necessarily imply a lack of technological change. Movements of firms into and out of an industry are also influenced by the nature of the market: monopolistic and oligopolistic industries, as well as regulated industries, can be very innovative despite a relatively small movement of firms.

Cycles de vie, apparition et disparition des entreprises

Les produits comme les entreprises ont un cycle de vie. À l'instar de l'être humain, ils naissent, croissent, parviennent à maturité, se délabrent avant de finalement disparaître. La prospérité et la longévité d'une entreprise dépendent de sa capacité à gérer le cycle de vie de ses produits d'une manière profitable. Dans les branches d'activité novatrices, où un produit en remplace vite un autre et où le cycle de vie des produits est plus court, les entreprises doivent procéder à des choix stratégiques de plus en plus rapidement à chaque étape du cycle. Plusieurs entreprises inefficaces abandonnent le marché et d'autres entrent sur le marché pour saisir les occasions engendrées par les progrès de la technologie et les changements de goût des consommateurs.

Il existe deux aspects à la démographie des entreprises. Le premier concerne le nombre total d'entreprises (leur bassin) et le flux des entreprises, ce qui inclut la création et la disparition des entreprises ainsi que leur migration entre différentes branches d'activité. Le deuxième aspect se rapporte à la forme organisationnelle qui encadre le flux des entreprises. Le premier aspect correspond au degré de ce que les émules de Schumpeter appellent la «destruction créatrice» et les adeptes de la gestion stratégique, le «chaos maîtrisé». Le second traduit les stratégies que les entreprises échafaudent pour survivre à l'incertitude née des actions imprévisibles de leurs concurrents, des habitudes changeantes des consommateurs et de l'interdépendance entre l'entreprise et ses fournisseurs. Notre étude se concentrera sur le premier paramètre, à savoir le bassin d'entreprises et ses fluctuations.

Analyse des résultats

On se sert de la volatilité comme indicateur du changement économique. Pour la calculer, il suffit de prendre le flux brut des entreprises (somme des entrées et des sorties) et de le diviser par le bassin (nombre total) d'entreprises existant au début de la période, puis d'exprimer le résultat en pourcentage. Afin d'atténuer les effets des variations annuelles, on recourt à la volatilité moyenne de quatre années, de 1991 à 1994. La valeur de cette mesure sera nulle si aucune entreprise n'entre dans la branche d'activité ou ne la quitte et celle-ci s'accroît avec le nombre d'entrées et de sorties.

Une grande volatilité indique habituellement des secteurs où la technologie évolue rapidement. Néanmoins, l'absence de volatilité ne signifie pas nécessairement que la technologie ne change pas. L'apparition et la disparition d'entreprises dans une branche d'activité dépendent aussi de la nature du marché : les monopoles et les oligopoles de même que les secteurs réglementés peuvent s'avérer très innovateurs, même si on observe assez peu de mouvements au niveau des entreprises.

The service-providing industries are more volatile than the goods-producing industries

The picture emerging from the business demographics data differs from the picture based on output data. Goods-producing industries experience large fluctuations in output because of inventory cycles, while service industries are stable because of a better balance between demand and the actual output. However, defined by movements in the number of firms, the service economy is slightly more volatile than the goods sector. During the 1991-94 period, the gross flow, expressed as a percentage of the total number of firms, averaged 30.9 per cent in the service sector (excluding government, education and health services) and 29.4 per cent in the goods-producing sector. In contrast, the volatility measure was only 22.9 per cent in the manufacturing sector (Table 1).

It is notable that volatility in the service sector led to an increase in the number of firms, whereas in the goods-producing sector as a whole, and in manufacturing, the net outcome was a decline. The entry rate in the service sector, at 15.9 per cent, was just above the sector's exit rate of 15.5 per cent. The reverse held for the goods-producing sector where the exit rate of 15.1 per cent exceeded the 14.4 per cent birth rate (for data interpretation see *Concepts and methods*).

Les industries de services sont plus volatiles que celles qui produisent des biens

La démographie des entreprises brosse un tableau différent de celui reposant sur la production. Le secteur de la production des biens doit en effet composer avec de fortes fluctuations de la production en raison du cycle des stocks alors qu'un meilleur équilibre entre la demande et la production réelle stabilise les industries de services. Lorsqu'on examine la situation d'après les variations du nombre d'entreprises cependant, on constate que l'économie est légèrement plus volatile dans le secteur des services que dans celui de la production des biens. Entre 1991 et 1994, le flux brut des entreprises exprimé en pourcentage du nombre total de ces dernières s'établissait à 30,9 % en moyenne dans le secteur des services (en excluant les administrations publiques, l'éducation et la santé) contre 29,4 % pour les industries de production des biens. À titre de comparaison, la volatilité n'était que de 22,8 % dans le secteur de la fabrication (tableau 1).

Il est à noter que la volatilité dans le secteur des services ait entraîné une hausse du nombre d'entreprises, alors que l'inverse est vrai dans le secteur des biens en général et dans celui de la fabrication en particulier. Le taux d'entrée dans le secteur des services (15,9 %) se situe légèrement au-dessus du taux de sortie (15,5 %). Dans le secteur des biens, en revanche, le taux de sortie de 15,1 % dépasse celui des entrées (14,4 %) (pour l'interprétation des données voir *Concepts et méthodes*).

Table 1. Business Demographic Indicators of Activity, Average, 1991 to 1994

Industry Division Classification des industries	Entry Rate** Taux d'entrée**	Exit Rate** Taux de sortie**	Volatility Rate** Taux de volatilité**
		%	
Good Sector - Secteur des biens	14.4	15.1	29.5
- Manufacturing - Fabrication	11.2	11.6	22.9
Services Sector* - Secteur des services*	15.9	15.5	31.4
- Transportation and storage - Transport et entreposage	16.7	15.1	31.8
- Communication and other utilities - Communication et autres services publics	16.8	14.8	31.6
- Wholesale trade - Commerce de gros	13.1	11.8	24.9
- Retail trade - Commerce de détail	13.9	14.4	28.4
- Finance and insurance - Finances et assurances	12.9	17.9	30.8
- Real estate operators, etc. - Immobilier, etc.	12.5	12.4	24.9
- Business Services - Services aux entreprises	17.4	14.2	31.6
- Accommodation and restaurants - Hôtellerie et restauration	18.6	16.9	35.5

* excludes government, education, and health services.

** these rates are averages for the 1991-94 periods.

* exclut les administrations publiques, l'éducation et la santé.

** moyennes pour la période de 1991 à 1994.

The following service industries were among the most volatile sectors of the entire economy: traveller accommodation and food services, business services, finance and insurance, communications and transportation. Despite regulations governing segments of the communication, transportation and financial and insurance services industries, movements of firms into and out of the non-regulated segments were large enough to place them among the most volatile industries. In regulated industries and industries with other barriers to entry, technological change must usually occur within existing firms. This contrasts with non-regulated industries where opportunities created by new technologies attract new firms.

The volatile service industries are on the leading edge of technological change, except for the special case of the traveller accommodation and food service industry. Movements in the food service segment come from entries and exits largely arising from competition for the same clientele.

At the other end of the spectrum, the manufacturing sector has the least volatility. Both the entry and exit rates in this sector were the lowest in the economy due, in part, to the presence of traditional industries and the large capital outlays required to set up new firms with efficient scales of production.

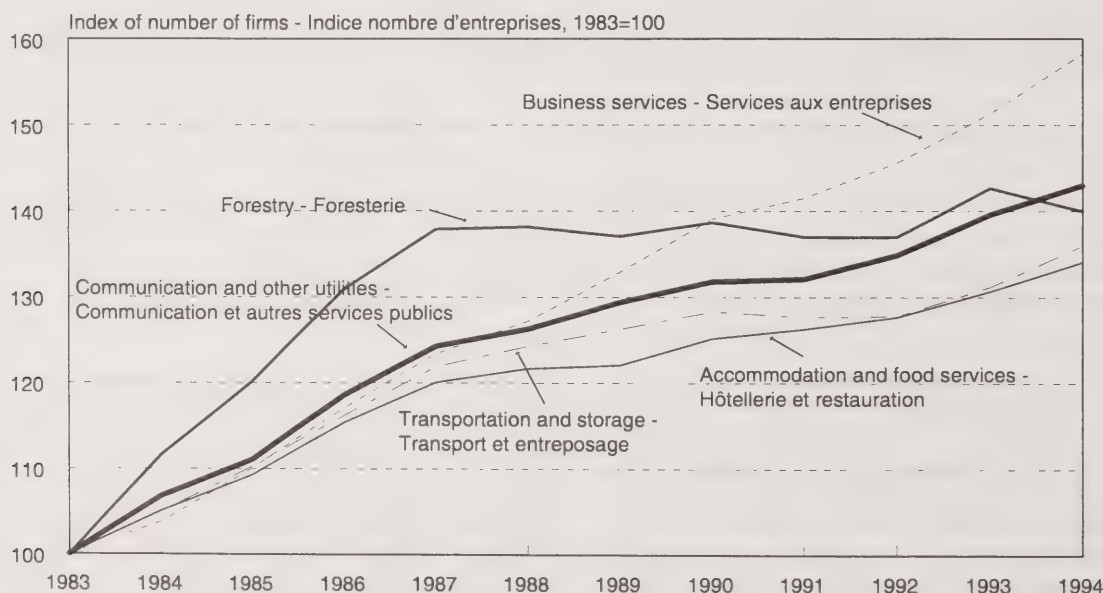
Les industries de services qui suivent figuraient parmi les plus volatiles de l'économie : hôtellerie et restauration, services aux entreprises, finances et assurances, communications et transport. Bien que des règlements gouvernent certaines parties des industries des communications, du transport ainsi que des finances et des assurances, les entrées et sorties des entreprises dans les parties non réglementées de ces branches d'activité suffisaient pour placer celles-ci parmi les branches les plus volatiles. Dans les branches réglementées et les industries où d'autres obstacles entravent l'entrée des entreprises, la technologie doit habituellement évoluer au sein des entreprises existantes alors que dans les industries non réglementées, les possibilités qu'ouvrent les innovations technologiques attirent de nouvelles entreprises.

Les industries volatiles du secteur des services se situent à la fine pointe du changement technologique. La seule exception concerne le secteur de l'hôtellerie et de la restauration, un cas particulier. Dans les services de restauration, les fluctuations sont attribuables aux entrées et aux sorties résultant dans une large mesure, de la concurrence à laquelle on se livre pour une même clientèle.

À l'autre extrémité, c'est le secteur de la fabrication qui présente le moins de volatilité. En effet, les taux d'entrée et de sortie y sont les plus bas de toute l'économie, en partie parce qu'on y retrouve des industries traditionnelles et parce que l'implantation de nouvelles entreprises à une échelle de production efficace exige de lourds investissements.

Chart 1. Canada's five fastest growing industries, 1983-94

Graphique 1 : Les cinq industries à l'essor le plus rapide au Canada, 1983-1994



Source: Statistics Canada: Longitudinal Employment Analysis Programme

Source : Statistique Canada, Programme de l'analyse longitudinale de l'emploi

The service industries are the fastest growing¹

Gross flows, taken by themselves, can be misleading because they do not indicate whether the industry is growing, declining or static. Since there are two components to volatility, any combination of entries and exits can yield a high volatility value. As a result, declining industries can appear to have higher volatility than dynamic, growing industries. Therefore, the volatility measure is supplemented with net flows -- the difference between entries and exits, or the change in the total number of firms. Chart 1 plots trends for the five fastest-growing industries for the 1983-94 period, selected from the twelve commercial industries.²

Gross flows (volatility) and net flows, together, reveal some interesting points. First, a relative lack of volatility in the goods-producing sector is accompanied by only a small net increase in the number of firms. Only the forestry industry ranked among the five fastest-growing industries in the economy.

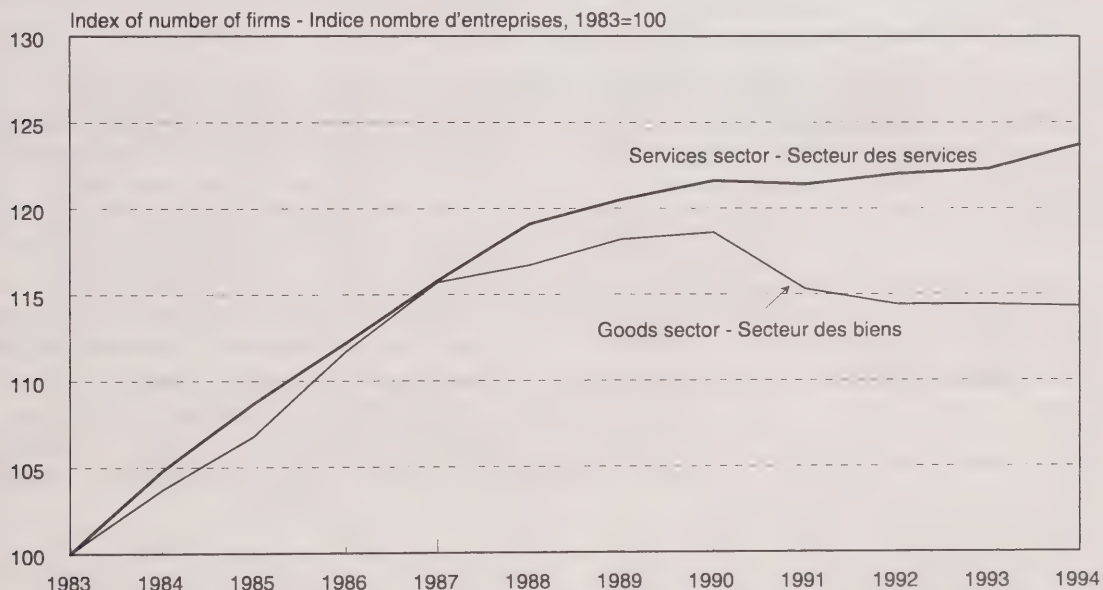
Les industries de services croissent plus vite¹

Examinés séparément, les flux bruts peuvent induire en erreur car ils n'indiquent pas si l'industrie est en expansion, régresse ou est statique. Puisque la volatilité comporte deux éléments, une combinaison quelconque d'entrées et de sorties peut donner lieu à une volatilité élevée. Les branches d'activité en régression peuvent donc sembler plus volatiles que des industries dynamiques, en pleine expansion. C'est pourquoi on complète cette mesure de la volatilité par les flux nets, soit la différence entre les entrées et les sorties ou la fluctuation du nombre total d'entreprises. Le graphique 1 illustre les tendances des cinq branches d'activité à croissance la plus rapide pour la période de 1983 à 1994, sélectionnées parmi les douze branches d'activité commerciales².

Quelques constatations intéressantes ressortent de l'examen simultané des flux bruts (la volatilité) et des flux nets. En premier lieu, l'absence relative de volatilité dans le secteur producteur de biens s'accompagne que d'une légère hausse nette du nombre d'entreprises. Seule l'industrie de la foresterie se retrouve parmi les cinq branches d'activité à croissance la plus vive de l'économie.

Chart 2. The services-producing industries are growing more rapidly than the goods-producing industries

Graphique 2. Les industries de services croissent plus rapidement que les industries productrices de biens



Source: Statistics Canada: Longitudinal Employment Analysis Programme

Source: Statistique Canada, Programme de l'analyse longitudinale de l'emploi

¹ Measured by growth in the number of firms.

² These are major industry divisions in the terminology of the 1980 Standard Industrial Classification. Commercial industries do not include public administration, education and health services.

¹ Mesuré par la croissance du nombre d'entreprises.

² Il s'agit des principales divisions des industries selon la terminologie de la Classification type des industries de 1980. Les branches d'activité commerciales ne comprennent pas les administrations publiques, l'éducation et la santé.

By contrast, four of the economy's five fastest growing industries are in the service sector. The business services and communication industries had the most rapid growth in the whole economy. Volatility and rapid growth are typical of industries such as business services and communications where technological obsolescence is rapid, product life cycles are shorter, new products are introduced frequently, and some new products replace inferior products of other industries. The fourth and fifth most rapidly growing industries in the whole economy were respectively transportation services and the traveller accommodation and food service industry.

The rapid growth of the service sector was, in part, at the expense of the goods-producing sector, as can be seen from Chart 2. From 1983 to 1994, the number of service-providing firms grew by 26.5 per cent. In contrast, there were only 14.2 per cent more goods-producing firms. Pressed to improve productivity in the wake of the 1990-91 recession, goods-producing industries began to focus on their core competencies. As a result, some service inputs previously supplied in-house were contracted out to the service sector where they could be produced more efficiently, with the application of state-of-the-art technologies. In addition, some goods-producing firms spun off their service-producing divisions as separate firms which were then classified as service firms.

For the balance of this section, the business services sector will be the focus of further analysis for a number of reasons. It is the fastest growing sector of the economy and displays high volatility. It is R&D-intensive (Gault, 1997), creates high-skilled and better paying jobs, and a good portion of its output is exported. As suppliers of intermediate inputs into the production process, business services firms have upstream and downstream linkages and facilitate knowledge flows. Most importantly, their principal products -- information and knowledge -- lie at the core of the economy's ability to compete in the global market.

Industries in the business services sector can be grouped in different ways depending on the purpose of the analysis. The approach adopted here recognizes the central role of both knowledge and information in the modern economy. Information-intensive business services industries provide, process and disseminate information, and are here defined to include advertising services firms, software developers and computer service providers. On the other hand,

En revanche, quatre des cinq branches d'activité à l'essor le plus rapide figurent dans le secteur des services. L'industrie des services aux entreprises et celle des communications se situent au premier rang à cet égard. La volatilité et une croissance rapide sont des caractéristiques des industries comme celles des services aux entreprises et des communications où les techniques deviennent vite obsolètes, où les produits connaissent un cycle de vie plus court, où de nouveaux produits voient constamment le jour et où certains articles remplacent des produits de qualité inférieure. La quatrième et la cinquième industrie parmi celles à enregistrer la croissance la plus vive dans l'économie sont respectivement celles des services de transport et de l'hôtellerie et de la restauration.

La rapide expansion des services est en partie survenue au détriment du secteur producteur de biens, ainsi qu'on peut le constater au graphique 2. En effet, de 1983 à 1994, le nombre d'entreprises de services a augmenté de 26,5 % alors que la hausse n'était que de 14,2 % pour les firmes productrices de biens. Contraintes d'accroître leur rendement dans le sillage de la récession de 1990-1991, les industries productrices de biens ont commencé à miser davantage sur leurs principales compétences. Suite à cette décision, on s'est tourné vers des sous-traitants pour obtenir des services jusqu'alors assurés à l'interne, parce qu'ils pouvaient les fournir plus efficacement en recourant à des technologies de pointe. D'autre part, quelques entreprises productrices de biens se sont départies des divisions qui leur procuraient des services pour en faire des entreprises à part entière, lesquelles ont été classées parmi les entreprises de services.

Dans le reste de cette partie, nous approfondirons l'analyse de l'industrie des services aux entreprises pour diverses raisons. Il s'agit du secteur de l'économie qui croît le plus rapidement et se caractérise par une très grande volatilité. Il s'agit aussi d'un secteur où l'on investit beaucoup dans la recherche et le développement (Gault, 1997), qui engendre des emplois plus rémunérateurs mais exige de hautes compétences et dont une bonne partie de la production est exportée. À titre de fournisseur d'intrants intermédiaires dans le processus de production, les sociétés de services aux entreprises ont des liens en amont et en aval et concourent à la circulation du savoir. Fait plus important, leurs principaux produits — l'information et le savoir — sont au cœur de l'aptitude d'un pays de faire face aux défis de la globalisation.

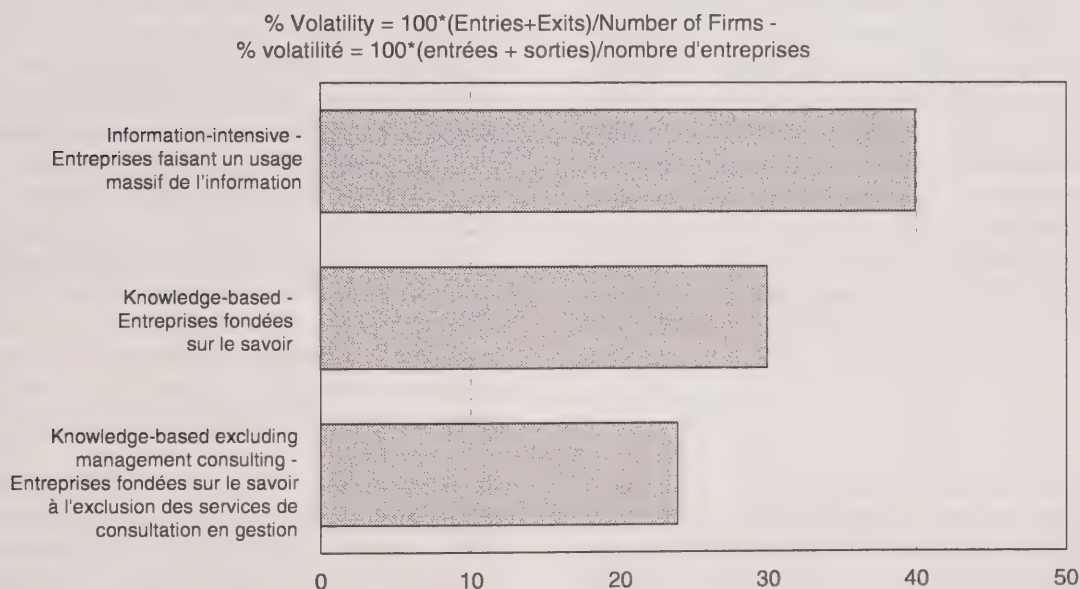
Les industries du secteur des services aux entreprises peuvent être groupées de diverses manières selon le but de l'analyse. L'approche que nous avons retenue reconnaît le rôle prépondérant des connaissances et de l'information dans l'économie contemporaine. Les industries de services aux entreprises qui font un usage massif de l'information procurent, traitent et diffusent l'information. Elles comprennent les agences de publicité, les créateurs de logiciel et les services

knowledge-based business services industries cover accountants, architects, engineers and other scientific and technical services, lawyers and management consulting industries.³ Volatility and growth will be examined in more detail for both the information-intensive and the knowledge-based industries classified in the business services group.

Within business services, the information-intensive industries are more volatile than the knowledge-based industries

Information-intensive business services industries are highly volatile (Chart 3). An entry rate of 22.8 per cent combined with an exit rate of 16.7 yielded a volatility measure of 39.5 per cent for information-intensive industries -- far higher than in the rest of the economy. Both the advertising and the software development and computer service industries experienced large movements, with volatility rates of 39.2 per cent and 39.7 per cent respectively.

Chart 3. Volatility in business services industry, average 1991-1994



Source: Statistics Canada: Longitudinal Employment Analysis Programme

³ Industries not assigned to either group are employment agencies and personnel suppliers and a miscellaneous-group encompassing dozens of other industries. It should be noted that the focus is on the business services sector (Standard Industrial Classification code 77), and information-intensive and knowledge-based industries classified to other industrial sectors are not covered here.

d'informatique. Les industries de services aux entreprises fondées sur le savoir ou les connaissances englobent les comptables, les architectes, les ingénieurs, divers services scientifiques et techniques, les avocats et les firmes de conseil en gestion³. Nous nous attarderons davantage à la volatilité et à la croissance des industries qui font un usage massif de l'information ou à celles fondées sur les connaissances que l'on classe dans le groupe des services aux entreprises.

Dans le secteur des services aux entreprises, les industries faisant un usage massif de l'information sont plus volatiles que celles fondées sur le savoir

Les industries des services aux entreprises qui font un usage massif de l'information sont très volatiles (graphique 3). Avec un taux d'entrée de 22,8 % et un taux de sortie de 16,7 %, leur volatilité atteint 39,5 %, beaucoup plus que ce qu'on peut observer ailleurs dans l'économie. Les agences de publicité ainsi que les créateurs de logiciels et les services d'informatique ont connu de fortes fluctuations, avec un taux de volatilité respectif de 39,2 % et de 39,7 %.

Graphique 3. Volatilité dans l'industrie des services aux entreprises, moyenne 1991-1994

Source : Statistique Canada, Programme de l'analyse longitudinale de l'emploi

³ Ne se retrouvent dans aucun des deux groupes les agences de placement et les services de location de personnel, ainsi qu'un groupe résiduel réunissant des dizaines d'autres industries. Soulignons qu'on s'intéresse ici au secteur des services aux entreprises (code 77 de la Classification type des industries), donc que l'analyse ne porte pas sur les industries qui utilisent massivement l'information ou fondées sur le savoir et classées dans les autres secteurs industriels.

The advertising services industry was substantially affected in recent years by technological changes. Some were directly related to the television broadcasting industry, including: the introduction of the remote control channel changer; the advent of specialty channels; and the proliferation of 'boutique channels' after more specialty services were licensed in 1989 (Gorman and Crompton, 1997). Other technological changes affecting the advertising industry arose from the convergence of computing, communicating and entertainment technologies. Together, they altered the relative importance of advertising media and how intended audiences were reached. Changes in the population's age profile, and the growing popularity of non-television leisure activities prompted advertisers to better identify their target audiences and find alternative means of reaching them. The availability of detailed and up-to-date information on consumer buying patterns made it easier for advertisers to identify and locate desired audiences. The emergence of new media and technology provided alternative means of reaching audiences. Some examples include: beaming advertisements through boutique TV channels; advertising at major events on closed-circuit TV; more innovative advertising on billboards; and advertising via cassettes and video-cassettes.

The software development and computer service industry is a catalyst for change in other industries while it is concurrently influenced by innovations in other industries. Increases in the speed, storage capacity and memory of personal computers along with technological developments in networks (from the LAN to Internet) opened up opportunities for new products while shortening product life cycles. For example, the 4K processor was commercially introduced six years after the 1K chip was introduced (Urban and Star, 1991) but subsequent processors, with exponentially increasing power, were introduced within months. Software upgrades are another example of the shortening product life cycle.

Knowledge-based business services industries, on the other hand, are more stable, with a volatility rate of 29.6 per cent, compared with 39.5 per cent in the information-intensive business services industries. Volatility is lower in the knowledge-based industries because of the higher costs of entry and of exit. Although very little physical and financial capital is required to start a new professional practice, large amounts of human capital are needed and, more importantly, not easily obtainable: it takes nearly two decades of schooling to accumulate enough human capital to set up a practice in these industries. Switching professions means writing-off a

Ces dernières années, les progrès technologiques ont considérablement affecté l'industrie des services de publicité. Certains changements sont directement associés au domaine de la télédiffusion. Il suffit de penser à l'invention de la télécommande, à l'avènement des canaux spécialisés et à la multiplication des canaux de télémarketing après que des services spécialisés supplémentaires eurent été autorisés en 1989 (Gorman et Crompton, 1997). Le secteur de la publicité a aussi connu d'autres changements technologiques en raison de la convergence des techniques de l'informatique, des communications et du divertissement. Ensemble, ces dernières ont modifié l'importance relative des supports publicitaires et des méthodes permettant d'atteindre un auditoire. L'évolution de la pyramide d'âge et la popularité grandissante des activités de loisir autres que la télévision ont incité les publicitaires à mieux cerner leur public et à trouver d'autres moyens pour l'atteindre. L'existence de données détaillées et à jour sur les habitudes d'achat des consommateurs a facilité la tâche des publicitaires en les aidant à repérer et à trouver l'auditoire désiré. L'apparition de nouveaux médias et de nouvelles techniques a multiplié les moyens permettant de rejoindre les groupes concernés. Il suffit de penser à la projection de publicité en rafale sur les canaux de télémarketing à la télévision, à la publicité diffusée en circuit fermé lors d'événements majeurs, aux panneaux d'affichage novateurs ainsi qu'à la publicité sur les audiocassettes et les vidéocassettes.

L'industrie de la création de logiciels et des services d'informatique fait office de catalyseur pour le changement dans les autres branches d'activité, mais elle subit elle-même le contrecoup des innovations qui voient le jour ailleurs. Des ordinateurs personnels plus rapides, à capacité de stockage supérieure et à mémoire plus étendue ainsi que les progrès techniques réalisés dans le domaine des réseaux (du réseau local à l'Internet) ont ouvert la porte à de nouveaux produits tout en raccourcissant leur cycle de vie. Ainsi, le processeur de 4 kilo-octets a fait son apparition sur le marché six ans après le processeur de 1 kilo-octet (Urban et Star, 1991), mais il aura suffi de quelques mois pour qu'elle soit remplacée par d'autres puces dont la puissance s'est accrue de façon exponentielle. Les mises à niveau de logiciel démontrent eux aussi le raccourcissement du cycle de vie des produits.

Les industries de services aux entreprises fondées sur les connaissances s'avèrent plus stables, avec un taux de volatilité de 29,6 % contre 39,5 % pour les industries de services aux entreprises faisant un usage massif de l'information. Cette volatilité moindre est attribuable à des coûts d'entrée et de sortie plus élevés. Bien qu'il ne faille guère de capital matériel et financier pour mettre sur pied un bureau de professionnel, on ne peut en dire autant de l'investissement en capital humain. Pareil investissement est non seulement très important mais difficile à réunir. En effet, il faut près de vingt années d'études pour amasser un capital humain suffisant pour se lancer dans

huge amount of human capital, not to mention the length of time needed to accumulate capital required to start a practice in a different profession. The high costs of entry and exit mean that firms must quickly adopt innovations introduced by the pioneering firm. Further, firms and most of their employees must meet standards set and enforced by professional associations. All of these factors keep both the entry and exit rates low in knowledge-based business services industries.⁴ Where high volatility does exist in some knowledge-based industries such as book-keeping, it is often because less has been invested in workers and therefore the cost of exit is not high.

Unlike the relative stability in the knowledge-intensive business services industries as a whole, large movements of firms were observed in the management consulting industry because this industry has no educational or certification requirements to set up a practice and there are few other barriers to entry. Since costs are less of an impediment to either entry or exit, it is easier for firms to move into and out of the industry.⁵

Industries with higher volatility are also growing faster

High volatility in the information-intensive business services industries reflects the fast pace of technological change. The vast opportunities offered by new technologies attract firms to the industry. However, many are unable to withstand the rapid pace of change and are forced out of the market. On balance, however, many firms survive (Chart 4). Numerous factors contributed to the phenomenal increase in the number of firms.

cette branche d'activité. Changer de profession signifie se départir d'une somme énorme de capital humain, sans parler du temps que requiert l'accumulation du capital voulu pour ouvrir un bureau dans un autre domaine. Des coûts d'entrée et de sortie élevés signifient que les entreprises doivent adopter rapidement les innovations mises au point par l'entreprise qui ouvre la voie. Par ailleurs, les entreprises et la majorité de leurs effectifs doivent se plier à des normes établies, que des associations professionnelles se chargent de faire respecter. Tous ces facteurs expliquent les faibles taux d'entrée et de sortie dans l'industrie des services aux entreprises fondée sur les connaissances⁴. Dans certains cas comme les services de comptabilité, caractérisés par une grande volatilité, cette dernière est souvent attribuable au fait qu'on a moins investi dans le capital humain, si bien que les coûts de sortie s'avèrent moins élevés.

Si les industries de services aux entreprises fondées sur le savoir bénéficient d'une stabilité relative dans leur ensemble, le nombre d'entreprises varie considérablement dans le secteur des services de consultation en gestion, car dans cette industrie, aucune exigence sur le plan de l'instruction ou de l'agrément ne s'applique à la création d'un bureau, et les obstacles sont peu nombreux à cet égard. Les coûts soulevant moins de difficultés à l'entrée comme à la sortie, les entreprises peuvent quitter le secteur ou y entrer plus aisément⁵.

Les industries plus volatiles prennent aussi de l'expansion plus rapidement

La grande volatilité des industries de services aux entreprises faisant un usage massif de l'information reflète la rapidité avec laquelle évolue la technologie. Les innombrables possibilités que laissent entrevoir les nouvelles techniques attirent des entreprises dans cette branche d'activité. Néanmoins, plusieurs sont incapables de soutenir le rythme de changement effréné et sont contraintes d'abandonner le marché. Dans l'ensemble cependant, maintes entreprises survivent (graphique 4). De nombreux facteurs sont à l'origine de la multiplication phénoménale du nombre d'entreprises.

⁴ To a small extent, the relative stability in the knowledge-based business services industries could also be a statistical phenomenon. Firms in professional practice tend to be sole proprietorships or partnerships in which owners do not draw a salary. The LEAP database excludes such professional practices. If some partners of a firm leave to set up their own partnership in which there are no paid employees, the database will show no entry. Similarly, no exit is recorded if the owner of a small proprietorship closes down his practice and becomes an employee of a large partnership.

⁵ In addition, the original source from which data on management consulting firms is drawn is not as refined as it is for many other service industries, and work is under way to improve it.

⁴ La stabilité relative de ces industries pourrait aussi être un phénomène statistique, dans une faible mesure. En effet, les entreprises du genre «bureau de professionnel» ont tendance à être des entreprises individuelles ou des sociétés en nom collectif dans lesquelles le propriétaire ne touche pas de salaire. La base de données du PALE exclut ce genre d'entreprise. Si certains partenaires quittent l'entreprise pour former une société en nom collectif bien à eux, sans salariés, la base de données ne l'indiquera pas. De même, on ne notera aucune sortie si le propriétaire d'une petite entreprise individuelle met fin aux activités de cette dernière en devenant employé d'une grosse société en nom collectif.

⁵ De plus, la source originale des données sur les entreprises de consultation en gestion n'est pas aussi perfectionnée que pour de nombreuses autres industries de services. On s'efforce présentement de l'améliorer.

First, the information-intensive segment of the business services sector is highly competitive, with a small number of large firms and a large number of small firms. Segmentation and niches are the strategies that entrants adopt. Since their products are often specialized and sometimes customized in the introductory stage, their operations are usually small and do not require much upfront capital. Venture capital is usually difficult to attract because of the high risk. However, paradoxically, established industry leaders sometimes finance the start-up of new firms by acquiring equity in them. They do so for strategic reasons. By acquiring significant control over some new firms, industry leaders can reduce marketplace uncertainty arising from the unpredictable actions of competitors and the dependance on suppliers. New firms can be dissuaded from producing substitutes and encouraged to produce goods and services that would complement the financier's products or become intermediate inputs into their production.

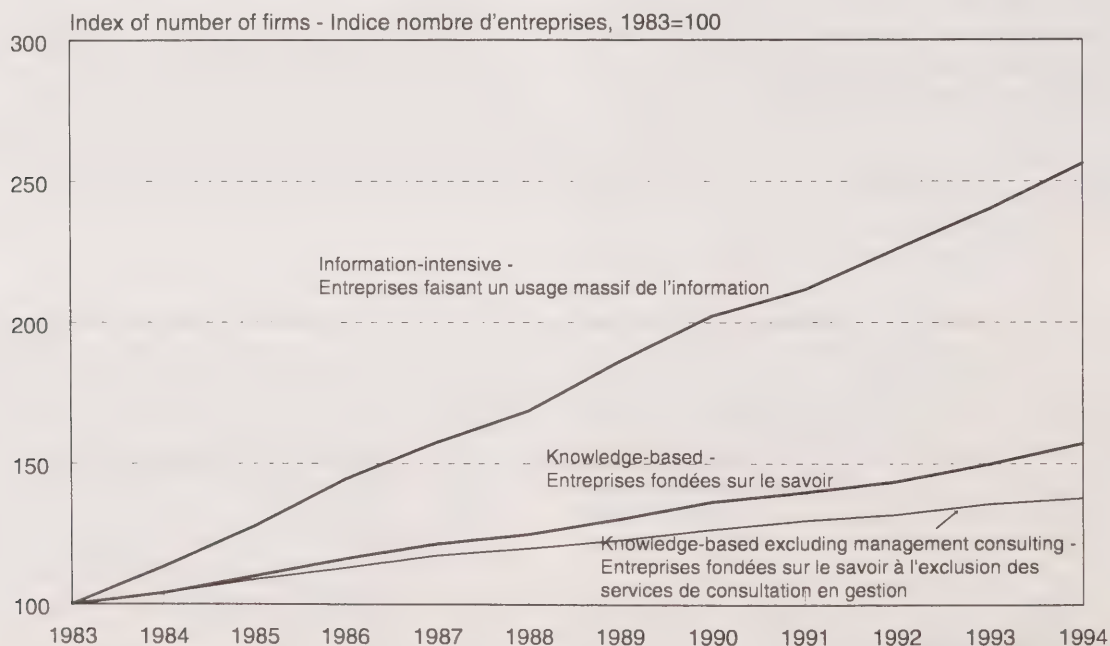
Second, the growth of joint ventures also contributed to a rapid increase in the number of firms in the information-intensive segment of the business services industry. Some firms have ideas to test on the market, but lack sufficient

En premier lieu, le secteur des services aux entreprises qui utilise massivement l'information montre une grande compétitivité et se compose d'un petit nombre de firmes importantes, associé à un nombre élevé de petites entreprises. Les nouveaux arrivants ont pour stratégie la segmentation du marché et l'exploitation de créneaux. Ses produits étant souvent spécialisés, parfois même fabriqués sur mesure à la phase d'introduction, l'entreprise cumule peu d'activités, ce qui ne requiert pas l'injection d'un capital élevé au départ. Il est habituellement difficile de réunir du capital-risque, précisément à cause des risques accrus. Aussi paradoxal que cela paraisse cependant, les entreprises bien en place et qui sont devenues des chefs de file financent parfois l'implantation d'une nouvelle entreprise en achetant des parts dans cette dernière, cela à des fins stratégiques. En effet, en s'assurant en grande partie la maîtrise de la nouvelle entreprise, les meneurs atténuent l'incertitude sur le marché dérivant des gestes imprévisibles de leurs concurrents et de la dépendance sur quelques fournisseurs. On peut ainsi dissuader la nouvelle entreprise de fabriquer des produits de remplacement et les encourager à offrir des biens et des services qui compléteront la gamme de produits des firmes qui la financent ou leur serviront d'intrants intermédiaires.

Deuxièmement, la prolifération des projets de coentreprise a elle aussi concouru à une multiplication rapide des sociétés dans la branche d'activité des services aux entreprises faisant un usage massif de l'information. Certaines entreprises ont

Chart 4. Growth in information-intensive and knowledge-based business services firms, 1983-94

Graphique 4. Expansion des sociétés de services aux entreprises faisant un usage massif de l'information et fondées sur les connaissances, 1983-1994



Source: Statistics Canada: Longitudinal Employment Analysis Programme

Source: Statistique Canada, Programme de l'analyse longitudinale de l'emploi

human resources. Such small firms are ideal candidates for joint ventures where they can share the expertise, synergy and technologies of parent companies as well as the risks inherent in a fast-paced industry.

Third, while advances in computing and communicating technologies have tended to reduce proximity as a factor in location decisions, these same technologies have also introduced some products that can be provided more efficiently if the vendors and the clients are located close to each other. Thus, systems integrators, outsourcing vendors and firms specializing in facilities management have set up separate firms in various regions to better serve their clients (Hamdani, 1995).

Finally, industrial restructuring played a significant role in increasing the number of firms. It worked in three ways. First, some firms in other segments of the economy found it more cost-effective to outsource for services previously provided in-house. Second, some goods-producing firms with relatively large services-producing departments for own use, spun these departments off as separate firms. Third, the privatization of crown corporations originally set up to supply government departments further added to the number of firms. Just as the level of volatility in the knowledge-based industries was relatively lower, so too the number of firms also increased slowly – by less than 2 per cent per year.⁶

Conclusions

This paper examined the relationship between business demographics and economic restructuring. The results show that the service sector is more volatile than the goods-producing industries, and that the more volatile industries also tend to grow faster. Many firms enter business service and communication industries to seize opportunities created by technological advances but stiff competition forces many to close down or merge with other firms. On balance, however, these industries have recorded the largest increases in the number of firms since 1983. Within the business services

des idées qu'elles aimeraient tester sur le marché, mais manquent de ressources humaines pour le faire. Pareilles entreprises constituent des candidats idéals pour les projets de coentreprise grâce auxquels elles partageront l'expertise, le dynamisme et les techniques de la société qui les parraine, tout en absorbant une partie des risques inhérents à une industrie qui prend rapidement de l'essor.

En troisième lieu, alors que les progrès de l'informatique et des techniques de communication ont tendance à réduire l'importance de la proximité dans les facteurs à l'origine des décisions concernant l'emplacement de l'entreprise, les mêmes technologies ont engendré des produits qui s'écoulent mieux quand vendeurs et clients sont près l'un de l'autre. Les intégrateurs de système, les sociétés d'impartition et les firmes spécialisées dans la gestion des installations ont donc créé des sociétés distinctes dans les régions, afin de mieux servir leur clientèle (Hamdani, 1995).

Enfin, la restructuration du secteur a joué un rôle déterminant dans l'explosion du nombre d'entreprises, de trois façons. Tout d'abord, des entreprises d'autres secteurs de l'économie ont jugé plus rentable d'acheter à autrui des services auparavant produits à l'interne. En deuxième lieu, quelques sociétés productrices de biens, pourvues de départements relativement importants, spécialisés dans la prestation de services à l'entreprise, ont transformé ces départements en entreprises à part entière. Enfin, par leur privatisation, les sociétés d'État qui devaient au départ approvisionner les ministères sont venues grossir les rangs des entreprises. Parce que les industries fondées sur les connaissances illustrent une volatilité relativement plus faible, leur population d'entreprises s'est développé plus lentement – soit moins de 2 % par année⁶.

Conclusions

Nous venons d'examiner le lien entre la démographie des entreprises et le changement économique. Les résultats révèlent que le secteur des services est plus volatil que les industries productrices de biens et que les secteurs plus volatils ont aussi tendance à croître plus rapidement. Maintes sociétés entrent dans le secteur des services aux entreprises et dans celui des communications à seule fin de saisir les occasions qu'engendrent les progrès technologiques, mais la férocité de la concurrence en oblige beaucoup à fermer leurs portes ou à fusionner avec d'autres firmes. Dans l'ensemble néanmoins,

⁶ However, this did not mean slower growth in activity. The number of self-employed individuals increased very rapidly but this did not have to translate into a higher number of firms. Instead of setting up their own practice, they could have joined large partnerships as partners. Even if these people did set up practices, they were not included in this study's data because sole proprietorships are not defined as firms.

⁶ Il ne faut toutefois pas voir là une moins grande expansion des activités. Le nombre de travailleurs autonomes s'est accru très rapidement, mais cela ne se traduit pas nécessairement en hausse du nombre d'entreprises. Il se peut qu'au lieu d'ouvrir un bureau bien à eux, ces travailleurs se soient joints à de grosses sociétés en nom collectif. D'autre part, même s'ils avaient mis sur pied un cabinet, ces professionnels n'apparaîtraient pas dans les données de l'étude puisque les entreprises individuelles n'y sont pas considérées comme des entreprises.

sector, information-intensive industries are highly volatile while fluctuations in knowledge-based industries are subtle by comparison.

References

Business Register Division (1994), *BRD Newsletter*, Statistics Canada, 4, 1, June.

Business Register Division (1995), *BRD Newsletter*, Statistics Canada, 5, 1, June.

Canadian Federation of Independent Business, *Business Growth in Canada*, annual reports.

Gault, Fred (1996), "Research and Development in a Service Economy", *Services Indicators*, Catalogue No. 63-016-XPB, 4th Quarter.

Gorman, Tom and Crompton, Susan (1997), "Canadian Television in Transition", *Canadian Social Trends*, Catalogue No. 11-008-XPE, Spring.

Hamdani, Daood (1991), *Taxonomy of Change: A Statistical Analysis of the Media Representatives Industry*, Statistics Canada, Services, Science and Technology Division.

Hamdani, Daood (1995), *Provincial Business Service Economics: How Different Are They?* presented at Business and Trade Statistics Analysis Conference, Ottawa, September, 1995.

Picot, Garnett and Dupuy, Richard (1996), *Job Creation By Company Size Class: Concentration and Persistence of Job Gains and Losses in Canadian Companies*, April, Statistics Canada, Business and Labour Market Analysis Division Research Paper Series, No. 93

Statistics Canada (1995), *Software Development and Computer Service Industry, 1993-94*, Catalogue No. 63-222.

Urban, Glen L. and Star, Steven H. (1991), *Advanced Marketing Strategy*, Englewood, N.J., Prentice Hall.

ces secteurs sont ceux qui ont enregistré les hausses les plus marquées quant au nombre d'entreprises depuis 1983. Dans le secteur des services aux entreprises, les industries faisant un usage massif de l'information sont très volatiles, comparativement aux industries fondées sur le savoir, qui connaissent des variations plus subtiles.

Références

Division des registres des entreprises (1994), *BRD Newsletter*, Statistique Canada, 4, 1, juin.

Division des registres des entreprises (1995), *BRD Newsletter*, Statistique Canada, 5, 1, juin.

La fédération canadienne de l'entreprise indépendante, *Business Growth in Canada*, rapport annuel.

Gault, Fred (1996), "Recherche et développement dans une économie fondée sur les services", *Indicateurs des services*, n° 63-016-XPB au catalogue, 4e trimestre.

Gorman, Tom et Susan Crompton (1997), "La télévision canadienne en période de transition", *Tendances sociales canadiennes*, n° 11-008-XPE au catalogue, printemps.

Hamdani, Daood (1991), *Taxonomy of Change: A Statistical Analysis of the Media Representatives Industry*, Statistics Canada, Services, Science and Technology Division.

Hamdani, Daood (1995), "Les secteurs provinciaux des services aux entreprises: en quoi sont-ils différents?" présentation à la Conférence d'analyse du secteur de la statistique du commerce et des entreprises, Ottawa, septembre, 1995.

Picot, Garnett and Richard Dupuy (1996), *Job Creation By Company Size Class: Concentration and Persistence of Job Gains and Losses in Canadian Companies*, April, Statistics Canada, Business and Labour Market Analysis Division Research Paper Series, No. 93

Statistique Canada (1995), *Industrie de la production de logiciels et des services informatiques, 1993-94*, n° 63-222-XPB au catalogue.

Urban, Glen L. et Steven H. Star (1991), *Advanced Marketing Strategy*, Englewood, N.J., Prentice Hall.

Definitions and Concepts

Tables A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Operating items relate to the principal operations of an enterprise and, by extension, an industry. Other revenues and expenses, such as interest receipts and payments are excluded. In the case of financial institutions, interest on deposits and commercial loans are considered as principal operations and are therefore included. Net profit refers to profits after deducting income taxes and includes extraordinary gains.

The **selected indicators** used are defined as follows:

- Return on capital employed:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains and interest on borrowing net of tax (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Borrowing + Loans and accounts with affiliates + Total Equity}}$$

It is a ratio indicating profitability.

- Return on equity:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Total Equity}}$$

This is also a measure of profitability.

- Profit margin:

$$\frac{\text{Operating profit (s.a.)} \times 100}{\text{Operating revenue (s.a.)}}$$

This is an indicator of efficiency.

- Debt to equity:

$$\frac{\text{Borrowing + Loans and accounts with affiliates}}{\text{Total Equity}}$$

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

- Working capital ratio:

$$\frac{\text{Current assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

Définitions et concepts

Tableaux A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Les postes liés à l'exploitation se rapportent aux activités principales d'une entreprise et, par extension, d'une branche d'activité. Les autres recettes et dépenses, comme les revenus ou paiements d'intérêts, sont exclus. Dans le cas des établissements financiers, l'intérêt servi sur les dépôts et les prêts commerciaux est considéré comme une activité principale et est donc inclus. Le bénéfice net signifie le bénéfice moins l'impôt sur le revenu et comprend les gains extraordinaires.

Les **indicateurs** utilisés dans la présente publication sont les suivants:

- Rendement des capitaux employés:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires et intérêts sur emprunts nets des impôts (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Emprunts + Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées}}$$

Ce ratio illustre la rentabilité.

- Rendement de l'avoir:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- Marge bénéficiaire:

$$\frac{\text{Bénéfices d'exploitation (DÉS)} \times 100}{\text{Revenu d'exploitation (DÉS)}}$$

Il s'agit d'un indicateur de l'efficacité.

- Ratio des dettes à l'avoir:

$$\frac{\text{Emprunts + Emprunts et comptes des sociétés affiliées}}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur fournit des renseignements sur la solvabilité et la structure des capitaux.

- Ratio des fonds de roulement:

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

This is an indicator of solvency for non-financial businesses.

- **Quick ratio:**

Current Assets-Inventories
Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- **Capital ratio:**

Total Assets
Total Equity

This is an indicator of solvency and capital structure for banking and banking-type businesses.

- **Claims to premiums:**

Insurance Claims incurred (s.a.)
Premiums (s.a.)

This ratio is an indicator of efficiency in the insurance industry.

Tables A5, B10, C6

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. The remaining 3-digit industries are included in "Other Services".

Tables A6, B11, C7

Given that the employment data are not seasonally adjusted it makes little sense to depict them as time series. The relevant comparisons are between one quarter with the same quarter last year. This is how both the rates of change and the comparative indicators are constructed and interpreted. Employment figures of less than 30,000 should be treated with caution as they may be subject to high sampling variability.

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité pour les entreprises non financières.

- **Ratio de liquidité:**

Actif à court terme-Stocks
Passif à court terme

Il s'agit également d'un indicateur de la solvabilité.

- **Ratio du capital:**

Actif total
Avoir total

Il s'agit d'un indicateur de la solvabilité et de la structure des capitaux pour les établissements bancaires et les entreprises similaires.

- **Ratio des sinistres aux primes:**

Sinistres survenus (DÉS)
Primes (DÉS)

Ce ratio constitue un indicateur de l'efficacité des compagnies d'assurance.

Tableaux A5, B10, C6

Les données sur la valeur ajoutée par branche de services sont produites par la source (la DMAI) sous forme de séries annualisées. Autrement dit, le total mensuel est multiplié par 12. Contrairement aux pratiques appliquées par la source, le total au tableau B12 ne comprend pas les "redevances versées à l'État sur les ressources naturelles", ni la valeur imputée pour les "logements occupés par le propriétaire". Au tableau C8, les "services professionnels" comprennent les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, ainsi que les études d'avocats et de notaires. Le reste des branches à trois chiffres sont incluses dans la catégorie "autres services".

Tableaux A6, B11, C7

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspondant à l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation et les indicateurs comparatifs. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30,000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée.

Tables A7, B12, C8

The salary data are annualized quarterly series. They refer to actual payroll and not rates of pay. The monthly average weekly salary series (including overtime) are averaged over three months to produce average weekly earnings series for the quarter (smoothing moving-average technique). Then they are multiplied by 52. The resulting series show the estimated annual salaries. They reveal what an individual is expected to make in a year as seen from what the person makes this quarter. This kind of salary information is expected to change every quarter.

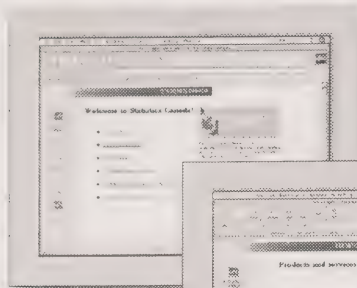
The CPI-adjusted rates of change are calculated as follows: first the annualized series are deflated with the CPI of the quarter (obtained from monthly series); and then, the rate of change from the previous quarter value of the series is estimated. This is the methodologically correct procedure to follow rather than to merely subtract the CPI from the series rate of change. The latter would be, at best, an approximation of the intended measurement.

Tableaux A7, B12, C8

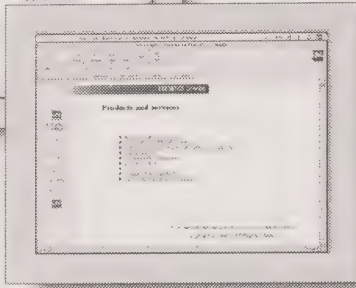
Les données sur la rémunération sont présentées sous forme de séries trimestrielles annualisées. Elles correspondent aux salaires réels et non aux taux de rémunération. On établit la moyenne sur trois mois de la série mensuelle des gains hebdomadaires moyens pour produire la série des gains hebdomadaires moyens pour le trimestre (au moyen du lissage des techniques des moyennes mobiles). Le résultat est ensuite multiplié par 52, ce qui donne une estimation des gains annuels. On calcule donc le revenu qu'une personne devrait toucher en un an à partir du revenu qu'elle a gagné au cours du trimestre. Ce genre de données sur la rémunération devrait varier d'un trimestre à l'autre.

Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont dégonflées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent est calculé. Il s'agit de la bonne procédure à appliquer au lieu de simplement soustraire l'IPC du taux de variation des séries. Cela devrait donner, en principe, une estimation de la mesure voulue.

GET Connected



TO STATISTICS
CANADA'S
ON-LINE
CATALOGUE
OF PRODUCTS
AND SERVICES



Internet users now can link up to **Information on Products and Services (IPS)**, Statistics Canada's newly expanded on-line catalogue.

Up-to-date and complete, **IPS** is a fully searchable listing of all current Statistics Canada publications, research papers, electronic products and services. It is the most extensive reference source available on all of Statistics Canada's information assets.

As part of our World Wide Web site, the **IPS** connects users to more than 2,000 entries documenting the full range of Statistics Canada products and services. With **IPS**, you find what you want, when you want it. Whether you're searching for the latest census information, health sector tables or news-breaking economic reports, **IPS** has it listed.

Not sure exactly what you're looking for? No problem! **IPS** features a powerful **search tool** that locates thematically related products and services in a matter of seconds. Just type in the word that fits best and the system will point you to the sources where information is available. It's that easy.

YOUR INTERNET ACCESS ROUTE TO STATISTICS CANADA DATA

To start your search, go to "Products and Services" and then click on "Catalogue". Simple on-screen directions will guide you along.

As you will see, **IPS** provides you with key information on Statistics Canada releases: who to contact for customized data retrievals, what you can download either **free of charge** or at cost, and how you can obtain what you see listed on-screen. **IPS** also highlights time-saving features of the products and services we sell from our nine reference centres across Canada. It's the kind of information you need most when making those important purchase decisions.

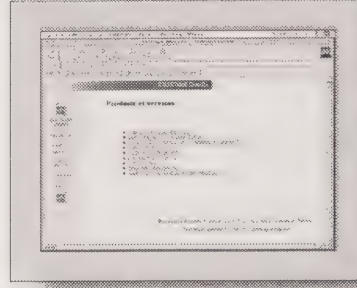
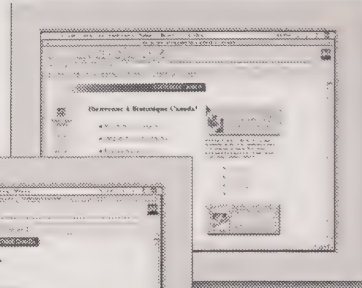
The Statistics Canada Web Site "is full of interesting facts and figures. There is no better place to get the big picture on the Canadian economy."

— David Zgodzinski
The Globe and Mail

Visit our Web site TODAY and discover how easily
IPS can work for you.

Branchez- VOUS

AU CATALOGUE
EN LIGNE DES
PRODUITS ET
SERVICES DE
STATISTIQUE
CANADA



Les internautes peuvent maintenant se relier au nouveau catalogue augmenté de Statistique Canada, **Information sur des**

produits et services (IPS). À jour et complet, **IPS** offre une liste détaillée et facile à consulter des documents de recherche, produits électroniques, services et publications actuels de Statistique Canada. Il constitue la source de référence la plus complète sur les fonds d'information de l'agence.

Accessible à partir de notre site Web, **IPS** relie les utilisateurs à plus de 2 000 entrées décrivant la gamme complète des produits et services de Statistique Canada et leur permet de trouver ce qu'ils cherchent au moment où ils en ont besoin. Quelle que soit l'information recherchée, renseignements du plus récent recensement, tableaux sur le secteur de la santé ou rapports d'actualité sur l'économie, vous la trouverez dans **IPS**.

Vous ne savez pas exactement ce que vous cherchez? Aucun problème! **IPS** offre un **outil de recherche** puissant qui permet de repérer en quelques secondes les produits et services associés à un thème particulier. Il suffit de taper le mot qui décrit le mieux l'information recherchée pour que le système vous indique les sources où elle figure. C'est tout aussi simple que cela.

VOTRE CHEMIN D'ACCÈS INTERNET VERS LES DONNÉES DE STATISTIQUE CANADA

Pour commencer votre recherche, choisissez «Produits et services» puis cliquez sur «Catalogue». Des directives simples à l'écran vous aideront à naviguer.

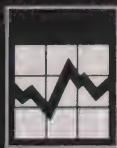
Vous constaterez que **IPS** offre des renseignements essentiels sur les produits offerts par Statistique Canada : personne-ressource pour l'adaptation des extractions de données, ce que vous pouvez télécharger **gratuitement** ou moyennant des frais, comment obtenir les produits ou services qui figurent dans la liste à l'écran. **IPS** vous fait aussi gagner du temps en vous présentant les points saillants des produits et services vendus dans nos neuf centres de consultation au Canada. C'est le genre d'information essentielle dont vous avez besoin pour prendre des décisions d'acquisition importantes.

Le site Web de Statistique Canada «regorge de faits et chiffres intéressants. Aucune autre source n'offre une meilleure perspective globale sur l'économie canadienne.»

— David Zgodzinski
The Globe and Mail

Visitez notre site Web dès AUJOURD'HUI et découvrez
la souplesse et l'efficacité de **IPS**.

<http://www.statcan.ca>



ORDER FORM

Statistics Canada

TO ORDER:



MAIL

Statistics Canada
Operations and Integration
Circulation Management
120 Parkdale Avenue
Ottawa, Ontario
Canada K1A 0T6



PHONE
1 800 267-6677



FAX
1 800 889-9734

Charge to VISA or
MasterCard. Outside Canada
and the U.S., and in the
Ottawa area, call (613)
951-7277. Please do not
send confirmation.

or (613) 951-1584. VISA,
MasterCard and purchase
orders only. Please do not
send confirmation. A fax
will be treated as an
original order.



INTERNET order@statcan.ca



1 800 363-7629
Telecommunication Device
for the Hearing Impaired

(Please print)

Company

Department

Attention

Title

Address

City

Province

()

()

Postal Code

Phone

Fax

E-mail address:

METHOD OF PAYMENT:

(Check only one)



Please charge my:



VISA



MasterCard

Card Number

Expiry Date

Cardholder (please print)

Signature



Payment enclosed \$



Purchase
Order Number
(please enclose)

Authorized Signature

Catalogue Number	Title	Date of issue or indicate an "S" for subscription	Price (All prices exclude sales tax)		Quantity	Total \$
			Canada \$	Outside Canada US\$		

▶ Note: Catalogue prices for clients outside Canada are shown in US dollars. Clients outside Canada pay total amount in US funds drawn on a US bank.

▶ Subscription will begin with the next issue to be released.

▶ Prices are subject to change. To Confirm current prices call 1 800 267-6677.

▶ Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST and applicable PST or HST.

▶ Cheque or money order should be made payable to the
Receiver General for Canada.

▶ GST Registration # R121491807

SUBTOTAL

DISCOUNT
(if applicable)

GST (7%)
(Canadian clients only, where applicable)

Applicable PST
(Canadian clients only, where applicable)

Applicable HST
(N.S., N.B., Nfld.)

GRAND TOTAL

PF 097019

THANK YOU FOR YOUR ORDER!



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada



BON DE COMMANDE

Statistique Canada

POUR COMMANDER :



COURRIER

Statistique Canada
Opérations et intégration
Gestion de la circulation
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0T6



TÉLÉPHONE
1 800 267-6677

Faites débiter votre compte VISA ou MasterCard. De l'extérieur du Canada et des États-Unis et dans la région d'Ottawa, composez le (613) 951-7277. Veuillez ne pas envoyer de confirmation.



TÉLÉCOPIEUR
1 800 889-9734

ou (613) 951-1584. VISA, MasterCard et bon de commande seulement. Veuillez ne pas envoyer de confirmation. Le bon télécopié tient lieu de commande originale.



INTERNET order@statcan.ca

(Veuillez écrire en majuscules)



1 800 363-7629

Appareils de télécommunications pour les malentendants

MODALITÉS DE PAIEMENT :

(Cochez une seule case)

☐ Veuillez débiter mon compte ☐ VISA ☐ MasterCard

N° de carte

Date d'expiration

Détenteur de carte (en majuscules s.v.p.)

Signature

☐ Paiement inclus \$

☐ N° du bon de commande
(veuillez joindre le bon)

Signature de la personne autorisée

Numéro au catalogue	Titre	Édition demandée ou inscrire « A » pour les abonnements	Prix (Les prix n'incluent pas la taxe de vente)		Quantité	Total \$
			Canada \$	Extérieur du Canada \$ US		

▶ Veuillez noter que les prix au catalogue pour les clients de l'extérieur du Canada sont donnés en dollars américains. Les clients de l'extérieur du Canada paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine.	TOTAL	
▶ L'abonnement commencera avec le prochain numéro diffusé.	RÉDUCTION (s'il y a lieu)	
▶ Les prix peuvent être modifiés sans préavis. Pour vérifier les prix courants, veuillez composer le 1 800 267-6677.	TPS (7 %) (Clients canadiens seulement, s'il y a lieu)	
▶ Les clients canadiens paient en dollars canadiens et ajoutent soit la TPS de 7 % et la TVP en vigueur, soit la TVH.	TVP en vigueur (Clients canadiens seulement, s'il y a lieu)	
▶ Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada.	TVH en vigueur (N.-É., N.-B., T.-N.)	
▶ TPS N° R121491807	TOTAL GÉNÉRAL	
		PF097019

MERCI DE VOTRE COMMANDE!



Statistique Canada
Statistics Canada

Canada

... a reputable reference
tool analyzing the latest
health
information

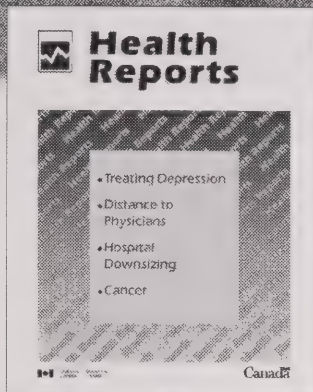
Rapid change means that you must make an extra effort to keep up-to-date with the numerous factors influencing the health of Canadians and our health care system.

Why not follow the lead of professionals like you? With a subscription to *Health Reports*, you can rely on precise health information and use it to assess change, prepare for specific demands and plan for the future.

Current topics make each issue unique

Published four times a year, this 50- to 60-page, fully bilingual publication lets you monitor Canadians' health and vital statistics. It presents high quality, relevant, and comprehensive research articles on the health status of the population and the health care system.

As a user of Statistics Canada products, you will appreciate the timeliness and accuracy of the data in *Health Reports*. Use this quality publication (catalogue number 82-003-XPB) to help you make informed decisions on a day-to-day basis. A one-year subscription costs \$116 in Canada (plus GST/HST and applicable PST) and US\$116 outside Canada



... un outil de référence
reconnu qui analyse les plus
récents renseignements
sur la santé

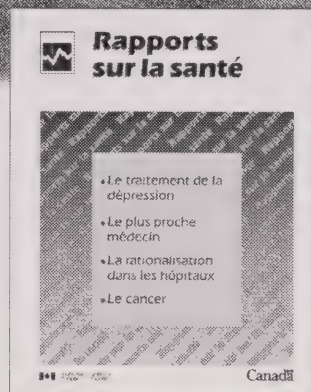
Les grands changements vous poussent à vous tenir davantage au fait des nombreux facteurs qui touchent la santé des Canadiens et le régime de soins de

santé. Suivez l'exemple des professionnels comme vous! Comptez sur les *Rapports sur la santé* pour vous fournir des renseignements précis sur la santé qui vous permettront d'apprivoiser le changement et de vous préparer à répondre aux besoins des Canadiens.

Chaque numéro vous surprendra par l'actualité des sujets traités

Publié quatre fois l'an, ce périodique bilingue de 50-60 pages vous tient au courant des dossiers d'actualité en matière de santé et des statistiques de l'état civil. Il vous présente des articles de recherche fouillés et pertinents sur la santé de la population et le régime de soins de santé.

Comme utilisateur des produits de Statistique Canada, vous êtes à même d'apprécier l'actualité et la précision des données des Rapports sur la santé. Utilisez cette publication de qualité (numéro 82-003-XPB au catalogue) pour vous aider à prendre quotidiennement des décisions éclairées. Un abonnement d'un an coûte 116 \$ au Canada (TPS/TVH et TVP en sus) et 116 \$ US à l'extérieur du Canada.



SUBSCRIBE TODAY!

Call toll-free 1 800 267-6677

Fax toll-free 1 800 889-9734

Write to Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6

Order via Internet at order@statcan.ca

ABONNEZ-VOUS AUJOURD'HUI!

Téléphonez sans frais au 1 800 267-6677

Télécopiez sans frais au 1 800 889-9734

Écrivez à Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) Canada K1A 0T6

Commandez sur Internet order@statcan.ca

Your weekly 5-minute economic summary ... **Infomat!**

When every minute counts, you need to find timely information fast. *Infomat* is the answer for a quick, accurate economic summary. In less than 10 pages, it presents a comprehensive view of the changes under way in the economy, bringing you key indicators and events that will alter the business climate in the week ahead.

Based on over 100 Statistics Canada surveys, *Infomat* brings you up-to-the-minute information on:

- consumer prices
- employment and unemployment
- gross domestic product
- manufacturing and trade
- finance . . .

. . . and a host of other topics that make it easy for you to keep track of economic trends. Designed and written for professionals like you who don't have any time to spare, *Infomat* provides the facts in concise summaries.

Faites un tour d'horizon de l'actualité économique en 5 minutes avec **Infomat!**



Chaque minute compte. Voilà pourquoi vous tenez à obtenir des renseignements actuels qui vous informent en un rien de temps. Fiez-vous à *Infomat* pour vous livrer l'essentiel de l'actualité économique. En moins de 10 pages, vous trouverez le tableau de bord de l'économie ainsi que les événements déterminants pour la semaine qui s'annonce.

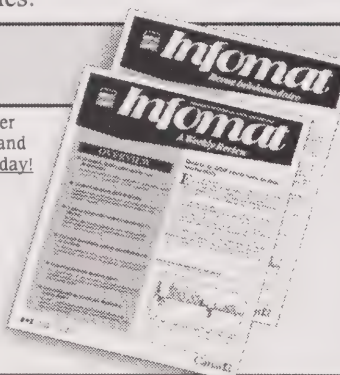
S'appuyant sur une centaine d'enquêtes que Statistique Canada mène en permanence, *Infomat* vous donne l'heure juste sur des sujets comme :

- les prix à la consommation
- l'emploi et le chômage
- le produit intérieur brut
- la fabrication et le commerce
- la finance . . .

... et nombre d'autres sujets qui vous permettront de comprendre les tendances. Conçu et rédigé pour les professionnels qui, comme vous, n'ont pas de temps à perdre, *Infomat* vous présente les résumés des plus récents faits.

It's high time for you to subscribe to **Infomat!**

Infomat (Catalogue number 11-002-XPE) is \$145 per year (plus GST/HST and applicable PST) in Canada and US\$145 outside Canada. Don't waste time, order today! CALL toll-free 1 800 267-6677, FAX toll-free 1 800 889-9734 or MAIL your order to Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, Canada, K1A 0T6. You may also order via the Internet: order@statcan.ca or contact your nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.



Il est grand temps de vous abonner à **Infomat!**

Infomat (n° 11-002-XPF au catalogue) coûte 145 \$ par année (TPS/TVH en sus et TVP, s'il y a lieu) au Canada et 145 \$ US à l'extérieur du Canada. Ne perdez pas une minute de plus, commandez aujourd'hui! TÉLÉPHONEZ sans frais au 1 800 267-6677, TÉLÉCOPIEZ sans frais au 1 800 889-9734 ou envoyez votre commande PAR LA POSTE à Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) Canada, K1A 0T6. Vous pouvez aussi commander sur Internet : order@statcan.ca ou communiquer avec le centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous (la liste figure dans la présente publication).



Services Indicators

3rd Quarter 1997

- ▶ Communications
- ▶ Finance, Insurance and Real Estate
- ▶ Business Services

Indicateurs des services

3^e trimestre 1997

- ▶ Communications
- ▶ Finances, assurances et services immobiliers
- ▶ Services aux entreprises

Feature articles:

- ▶ **How resilient is the services sector to recession?**
- ▶ **Re-engineering growth: A profile of the architectural, engineering and other scientific and technical services industry**

Études spéciales :

- ▶ **Dans quelle mesure le secteur des services résiste-t-il à la récession?**
- ▶ **Repenser la croissance : Un profil du secteur des services d'architecture et de génie et des autres services techniques et scientifiques**



Data in Many Forms . . .

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to: Services, Indicators and Analysis, Services Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (telephone: (613) 951-6739) or to the Statistics Canada Regional Reference Centre in:

Halifax	(902) 426-5331	Regina	(306) 780-5405
Montreal	(514) 283-5725	Edmonton	(403) 495-3027
Ottawa	(613) 951-8116	Calgary	(403) 292-6717
Toronto	(416) 973-6586	Vancouver	(604) 666-3691
Winnipeg	(204) 983-4020		

You can also visit our World Wide Web site:
<http://www.statcan.ca>

Toll-free access is provided, **for all users who reside outside the local dialling area** of any of the Regional Reference Centres.

National enquiries line	1-800-263-1136
National telecommunications device for the hearing impaired	1-800-363-7629
Order-only line (Canada and United States)	1-800-267-6677

Ordering/Subscription information

All prices exclude sales tax

Catalogue no. 63-016-XPB, is published quarterly in **paper version** for \$35.00 per issue or \$116.00 for four issues in Canada. Outside Canada the cost is US\$35.00 per issue and US\$116.00 for four issues.

Please send orders to Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or by dialling **(613) 951-7277** or **1 800 700-1033**, by fax **(613) 951-1584** or **1 800 889-9734** or by Internet: order@statcan.ca. For change of address, please provide both old and new addresses. Statistics Canada publications may also be purchased from authorized agents, bookstores and local Statistics Canada offices.

Standards of Service to the Public

Statistics Canada is committed to serving its clients in a prompt, reliable and courteous manner and in the official language of their choice. To this end, the agency has developed standards of service which its employees observe in serving its clients. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes . . .

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet de la présente publication ou au sujet des statistiques ou de services connexes doit être adressée à : Indicateurs des services et analyse, Division des services, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone : (613) 951-6739) ou à l'un des centres de consultation régionaux de Statistique Canada :

Halifax	(902) 426-5331	Régina	(306) 780-5405
Montréal	(514) 283-5725	Edmonton	(403) 495-3027
Ottawa	(613) 951-8116	Calgary	(403) 292-6717
Toronto	(416) 973-6586	Vancouver	(604) 666-3691
Winnipeg	(204) 983-4020		

Vous pouvez également visiter notre site sur le Web :
<http://www.statcan.ca>

Un service d'appel interurbain sans frais est offert à **tous les utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres de consultation régionaux.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Renseignement sur les commandes/abonnements

Les prix n'incluent pas la taxe de vente

N° 63-016-XPB au catalogue, est publié trimestriellement sur version papier au coût de 35 \$ le numéro ou 116 \$ pour 4 numéros au Canada. À l'extérieur du Canada, le coût est de 35 \$ US le numéro ou 116 \$ US pour 4 numéros.

Faites parvenir votre commande à Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6 ou téléphonez au **(613) 951-7277** ou **1 800 700-1033**, par télécopieur au **(613) 951-1584** ou **1 800 889-9734** ou via l'Internet : order@statcan.ca. Pour changement d'adresse veuillez fournir votre ancienne et nouvelle adresses. On peut se procurer les publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés, des librairies locales et des bureaux locaux de Statistique Canada.

Normes de service au public

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois et dans la langue officielle de leur choix. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

Services Indicators

3rd Quarter 1997

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

Feature articles:

- **How resilient is the services sector to recession?**
- **Re-engineering growth: A profile of the architectural, engineering and other scientific and technical services industry**

Indicateurs des services

3^e trimestre 1997

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

Études spéciales :

- **Dans quelle mesure le secteur des services résiste-t-il à la récession?**
- **Repenser la croissance : Un profil du secteur des services d'architecture et de génie et des autres services techniques et scientifiques**

Published by the authority of the Minister
responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1997

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

December 1997

Catalogue No. 63-016-XPB, Vol. 4, No. 2
Frequency: Quarterly

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre
responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1997

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Décembre 1997

N° 63-016-XPB au catalogue, Vol. 4, n° 2
Périodicité : trimestriel

ISSN 1195-5961

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- p preliminary figures.
- r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

This publication was prepared in Services Division under the direction of:

- J. McMechan, Director
- D. Little, Author-Editor

Production
C. Lacroix

Note of appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.

∞

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada :

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- p nombres provisoires.
- r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la loi sur la statistique relatives au secret.

Cette publication a été rédigée dans la Division des services sous la direction de :

- J. McMechan, Directrice
- D. Little, Auteur-éditeur

Production
C. Lacroix

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'«American National Standard for Information Sciences» - «Permanence of Paper for Printed Library Materials», ANSI Z39.48 - 1984.

∞

Table of Contents

Table des matières

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
Preface	4	Préface	4
Services Overview	9	Aperçu général des services	9
Feature Articles:		Études spéciales :	
How resilient is the services sector to recession?	15	Dans quelle mesure le secteur des services résiste-t-il à la récession?	15
Re-engineering growth: A profile of the architectural, engineering and other scientific and technical services industry	25	Repenser la croissance : Un profil du secteur des services d'architecture et de génie et des autres services techniques et scientifiques	25
A glance at business services	41	Un aperçu des services aux entreprises	41
Communications industries	47	Communications	47
Highlights	48	Faits saillants	48
Analytical Indicators	50	Indicateurs analytiques	50
Finance, Insurance and Real Estate industries	59	Finances, assurances et services immobiliers	59
Highlights	60	Faits saillants	60
Analytical Indicators	62	Indicateurs analytiques	62
Business Services industries	77	Services aux entreprises	77
Highlights	78	Faits saillants	78
Analytical Indicators	80	Indicateurs analytiques	80
Definitions and Concepts	91	Définitions et concepts	91

Preface

Data on Key Service Industries

Service industries dominate the industrial economies and their importance is growing as a result of globalization and economic restructuring. This growing importance is especially true of the dynamic service industries which are the focus of this publication: communications; finance, insurance and real estate; and business services. These industries account for a significant proportion of GDP. Moreover, these are the industries that move information, organize finance and property and help businesses do business. As such, they are playing a pivotal role in shaping the future of the Canadian economy.

Service industries are not all the same and not all have the same dynamic impact on the economy. In total, they account for two-thirds of GDP. That total includes the services covered by this publication as well as government and institutional services, services related to the movement of goods, and services sold primarily to households. Most other service industries are covered by existing statistical programmes, while this publication fills a gap in the coverage by focusing on services to business. To do this, it draws upon a number of sources and provides information at a level of detail never before produced.

This publication: Data and Analysis

The publication is organized around two parts: a core part with quarterly indicators for variables of interest for the three industrial groupings; and analytical articles directly relevant to the core material. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

Préface

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, assurance et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activités représentent une partie appréciable du PIB, et, de plus elles sont celles qui s'occupent de la diffusion de l'information, de l'organisation des finances et de l'immobilier et de l'aide aux entreprises dans la pratique des affaires. Elles jouent par conséquent un rôle essentiel dans la définition de l'économie canadienne de demain.

Les branches de services ne sont pas toutes pareilles et toutes n'ont pas le même impact dynamique sur l'économie. Au total, elles comptent pour les deux tiers du PIB. Ce total recouvre les services examinés dans cette publication ainsi que les services gouvernementaux et institutionnels, les services reliés au mouvement des biens et les services vendus avant tout aux ménages. La plupart des autres branches de services sont couvertes par les programmes statistiques existants, tandis que la présente publication comble une lacune, puisqu'elle porte sur les services aux entreprises. Pour cela, elle exploite un certain nombre de sources de données et fournit des renseignements à un niveau de détail sans précédent.

Dans cette publication : Description des données et analyse

La présente publication se divise en deux parties: la partie principale comprend les indicateurs trimestriels des variables intéressantes pour les trois secteurs d'activité, et un article de fond se rapportant directement aux données publiées dans la partie principale. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.

Data Sources

The financial data come from the Quarterly Survey of Financial Statements of the Industrial Organization and Finance Division (IOFD) and refer to non-government business enterprises. These data are classified according to the 1980 Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C). As other data sources use the 1980 Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E), care is taken to maximize comparability.

Employment data come from the monthly Labour Force Survey (LFS) of the Statistics Canada's Household Surveys Division. They are presented on a quarterly basis and are not seasonally adjusted. Salary data come from the monthly Survey of Employment, Payrolls and Hours (SEPH) of the Labour Division. They are presented in quarterly annualized series and are not seasonally adjusted. GDP by industry data are produced monthly at the Industry Measures and Analysis Division (IMAD). They are also presented as quarterly annualized series and are seasonally adjusted.

For the Services Overview section, data are published as produced at the sources. Data on consumer spending come from the National Accounts and Environment Division (NAED). They are annualized, seasonally adjusted series. Data on prices come from the monthly Consumer Price Index (CPI) of the Prices Division and are presented on a quarterly basis. Finally, data on international trade are compiled by the Balance of Payment Division (BOP) and are seasonally adjusted.

Seasonally adjusted data are indicated by: "s.a.".

Data Revisions

Data revisions follow the revision cycles of the sources. Normally LFS and CPI data are not revised. IOFD data are revised only for the previous quarter, and once a year for the previous three years. SEPH data are revised for the previous month and they will affect only the last quarter. IMAD data are revised monthly for all the months of the calendar year. In addition, SEPH and IMAD data are revised annually for several quarters. NAED and BOP data are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters.*

Sources des données

Les données financières proviennent du relevé trimestriel des états financiers de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) et recouvrent les entreprises commerciales non gouvernementales. Ces données sont classées selon la Classification type des industries pour compagnies et entreprises de 1980 (CTI-C). Comme d'autres sources de données utilisant la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

Les données de l'emploi proviennent de l'Enquête mensuelle sur la population active (EPA), que mène la Division des enquêtes-ménages. Elles sont présentées sous la forme de statistiques trimestrielles brutes. Les données de la rémunération proviennent de l'Enquête mensuelle sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), que mène la Division du travail. Ces données sont publiées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et brutes. Les données du PIB selon la branche d'activité sont produites chaque mois par la Division des mesures et de l'analyse des industries (DMAI). Elles sont également présentées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et désaisonnalisées.

Dans la section consacrée au survol du secteur des services, les données sont publiées telles qu'elles sont produites à la source. Les données sur les dépenses de consommation proviennent de la Division des comptes nationaux et de l'environnement (DCNE). Ces données sont des séries annualisées et désaisonnalisées. Les données des prix proviennent de l'indice mensuel des prix à la consommation (IPC) de la Division des prix, et sont présentées sur une base trimestrielle. Enfin, les données du commerce international sont rassemblées par la Division de la balance des paiements (BDP), et les séries sont désaisonnalisées.

Les données désaisonnalisées sont désignées par : "dés.".

Révision des données

La révision des données suit le cycle de révision des sources. En général, les données de l'EPA et de l'IPC ne sont pas révisées. Les données de la DOFI sont révisées seulement pour le trimestre précédent, et une fois par an pour les trois années précédentes. Les données de l'EERH sont révisées pour le mois précédent, et ceci ne devrait toucher que les statistiques pour le dernier trimestre. Les données de la DMAI sont révisées chaque mois pour tous les mois de l'année civile. Par ailleurs, les données de l'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres.*

To ensure clarity, selected analytical ratios, charts and descriptive and analytical notes are dispersed throughout the publication. Tables, charts and notes are complementary and combine to provide a complete picture.

Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact Don Little (Telephone: 613-951-6739 or FAX: 613-951-6696).

Pour des considérations de clarté, des ratios analytiques, des graphiques, des descriptions et des notes analytiques sont dispersés dans toute la publication. Des tableaux, des graphiques et des notes viennent compléter la publication et se combinent pour donner une image complète.

Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec Don Little (téléphone : 613-951-6739 ou télécopieur : 613-951-6696).

* For more information about the data sources, see "Quarterly financial statistics for enterprises," Catalogue number 61-008, "The Labour Force," Catalogue number 71-001, "Employment, Earnings and Hours," Catalogue number 72-002, "Gross Domestic Product by Industry," Catalogue number 15-001, "National Income and Expenditure Accounts," Catalogue number 13-001, "The Consumer Price Index," Catalogue number 62-001 and "Canada's Balance of International Payments," Catalogue number 67-001.

* Pour plus de renseignements sur les sources de données, consulter *Statistiques financières trimestrielles des entreprises*, (n° 61-008 au catalogue), *La population active*, (n° 71-001 au catalogue), *Emploi, gains et durée du travail*, (n° 72-002 au catalogue), *Produit intérieur brut par industrie*, (n° 15-001 au catalogue), *Comptes nationaux des revenus et dépenses* (n° 13-001 au catalogue), *L'indice des prix à la consommation* (n° 62-001 au catalogue) et *Balance des paiements internationaux du Canada* (n° 67-001 au catalogue).

Recent Feature Articles

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)
- **Human Resources in Science and Technology in the Services Sector**
(4th Quarter 1995)
- **Access to the Information Highway**
(1st Quarter 1996)
- **Temporary Help Service Industry: Role, Structure and Growth**
(2nd Quarter 1996)
- **Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business**
(3rd Quarter 1996)
- **Research and Development in a Service Economy**
(4th Quarter 1996)
- **Access to the Information Highway: The Sequel**
(1st Quarter 1997)
- **Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector**
(2nd Quarter 1997)
- **How Resilient is the Services Sector to Recession?**
(3rd Quarter 1997)
- **Re-engineering Growth: A Profile of the Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services Industry**
(3rd Quarter 1997)

Études spéciales récemment parues

- **Services aux entreprises - Partie 1 : Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2 : L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)
- **Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services**
(4^e trimestre 1995)
- **Accès à l'autoroute de l'information**
(1^{er} trimestre 1996)
- **Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance**
(2^e trimestre 1996)
- **Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes**
(3^e trimestre 1996)
- **Recherche et développement dans une économie fondée sur les services**
(4^e trimestre 1996)
- **Accès à l'autoroute de l'information: La suite**
(1^{er} trimestre 1997)
- **Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services**
(2^e trimestre 1997)
- **Dans quelle mesure le secteur des services résiste-t-il à la récession?**
(3^e trimestre 1997)
- **Repenser la croissance : Un profil du secteur des services d'architecture et de génie et des autres services techniques et scientifiques**
(3^e trimestre 1997)

Note to users

Thank you for the interest in this publication. Your constant support and feedback will help us to continually improve the quality and usefulness of this publication.

Avis aux utilisateurs

Merci à notre clientèle pour l'intérêt apporté à cette publication. Votre support constant et vos commentaires nous aideront à continuer d'améliorer la qualité et l'utilité de cette publication.

Services Overview

This section presents information that refers to the activity of the services industries. The industries covered under this aggregation, for employment and GDP purposes, are listed below.

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Transportation and Storage (45, 46, 47)

Communications (48)

Wholesale Trade (50-59)

Retail Trade (60-69)

Finance, Insurance and Real Estate (70-76)

Business Services (77)

Government Services (81-84)

Educational Services (85)

Health and Social Services (86)

Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)

Other Services (96-99)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service *commodities*. **International trade in services comprises the following activities: travel, transportation, commercial services and government transactions and other services.**

Aperçu général des services

On présente ici l'activité de l'ensemble des branches de services. Les branches qui auront été agrégées ici pour les renseignements concernant l'emploi et le PIB sont les suivantes.

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Commerce de gros (50-59)

Commerce de détail (60-69)

Finances, assurances et services immobiliers (70-76)

Services aux entreprises (77)

Services gouvernementaux (81-84)

Enseignement (85)

Soins de santé et services sociaux (86)

Hébergement et restauration (91, 92)

Autres services (96-99)

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des *produits* de services. **Le commerce international des services comprend les services suivants: voyages, transports, services commerciaux, opérations gouvernementales, autres services.**

Services overview

Highlights — 3rd Quarter 1997

Compared to the 2nd quarter of 1997:

- Output for the services sector rose in real terms by 1.1% in the third quarter, the fourth consecutive quarter in which services output grew by at least 1%. Output growth this quarter was largely fuelled by higher consumer spending on services. Services growth was particularly rapid for the telecommunications carriers and computer services industries.
- Consumer spending on services rose by 1.3%. This was the fourth straight quarter it rose by at least 1%. In contrast, spending on goods rose by 1.6%. Consumer spending on goods may have risen more rapidly because goods prices declined by 0.2%, while services prices rose by 0.7%. The lower goods prices may have prompted consumers to increase their demand for goods relatively more rapidly this quarter than they did for services.
- Following a \$313 million surge in exports in the second quarter, services exports experienced a slight \$6 million decline. However, because the imports of services concurrently dropped by \$36 million, the trade deficit for services fell to its lowest quarterly level (\$2.2 billion) since 1994. Meanwhile, the trade surplus for goods fell sharply this quarter.
- The finance and insurance industries posted an operating profit of \$6.5 billion this quarter, with a profit margin of 16.6%. Nearly half of the group's operating profits were earned by the chartered banks, whose overall profit margin was 19.7%. Meanwhile, the profit margin for communications industries declined slightly to 16.4%, yet this was still among the communications industries' highest quarterly profit margins since 1995. The third quarter also saw the business services industries improve their profit margin to 6.1%. Nevertheless, this result continued to lag behind the 7.3% profit margin for the overall economy.

Key Services Indicators

Variables	Growth since last quarter	Growth since same quarter last year
GDP	↑ 1.1%	↑ 4.4%
Cons. Spending	↑ 1.3%	↑ 5.9%
Prices	↑ 0.6%	↑ 1.9%
Exports	↓ 0.1%	↑ 5.3%
Imports	↓ 0.3%	↑ 1.9%
Employment	...	↑ 2.6%

Aperçu général des services

Faits saillants — 3^e trimestre 1997

Comparaison avec le 2^e trimestre de 1997 :

- Au troisième trimestre, la production dans le secteur des services a augmenté de 1,1 %, en termes réels; ceci représente le quatrième trimestre consécutif durant lesquels la production s'est accrue d'au moins 1 %. La croissance enregistrée ce trimestre est largement attribuable à l'accroissement des dépenses des consommateurs pour des services. La hausse a été particulièrement marquée dans les branches de la transmission des télécommunications et celles des services informatiques.
- Les dépenses des consommateurs pour des services ont augmenté de 1,3 %; il s'agissait de la quatrième hausse trimestrielle consécutive d'au moins 1 %. Pour leur part, les dépenses pour des biens se sont accrues de 1,6 %. Cette augmentation plus importante de la consommation de biens pourrait s'expliquer par le fait que les prix des biens ont diminué de 0,2 %, alors que ceux des services ont augmenté de 0,7 %, ce qui pourrait avoir incité les consommateurs à accroître davantage leur demande de biens que de services, ce trimestre.
- Après avoir fait un bond de 313 millions de dollars au deuxième trimestre, les exportations de services ont légèrement reculé au troisième trimestre, avec une baisse de 6 millions de dollars. Cependant, comme les importations de services ont diminué de 36 millions de dollars, le déficit commercial au titre des services a lui aussi diminué, pour s'établir à son niveau trimestriel le plus bas (2,2 milliards de dollars) depuis 1994. De son côté, l'excédent commercial pour les biens a chuté fortement ce trimestre.
- Le secteur des finances et des assurances a enregistré des bénéfices d'exploitation de 6,5 milliards de dollars ce trimestre, avec une marge bénéficiaire de 16,6 %. Presque la moitié de ces bénéfices d'exploitation ont été réalisés par les banques, dont la marge bénéficiaire globale a été de 19,7 %. Bien que la marge bénéficiaire du secteur des communications ait légèrement diminué (16,4 %), cette marge représente néanmoins une des plus élevées depuis 1995, pour ce secteur. Notons également qu'il y a eu amélioration de la marge bénéficiaire du secteur des services aux entreprises, laquelle est passée à 6,1 %; celle-ci demeure cependant inférieure à la marge bénéficiaire globale de 7,3 % pour l'ensemble de l'économie.

Indicateurs clés des services

Variables	Croissance depuis le dernier trimestre	Croissance depuis le même trimestre l'année précédente
PIB	↑ 1,1 %	↑ 4,4 %
Dép. des consom.	↑ 1,3 %	↑ 5,9 %
Prix	↑ 0,6 %	↑ 1,9 %
Exportations	↓ 0,1 %	↑ 5,3 %
Importations	↓ 0,3 %	↑ 1,9 %
Emploi	...	↑ 2,6 %

Services Overview

Compared to the 3rd quarter of 1996:

- Compared to the same quarter last year, the services sector GDP was 4.4% higher in real terms in the third quarter of 1997. This growth rate was nearly identical to that for the goods sector. Services growth over the past four quarters was primarily fueled by increased service exports and higher consumer spending on services.
- Services exports rose by 5.3% over the past year. Because services imports rose at a slower 1.9% rate, nearly \$300 million was shaved off of the services trade deficit. In contrast, the merchandise trade surplus worsened over the past four quarters.
- Services sector employment rose by 2.6% over the past year. The fact that services employment rose less rapidly than services output suggests that labour productivity in the services sector has improved. By comparison, the employment growth rate for the goods sector (2.0%) was slightly below that for services. Within the services sector, the business services industries employed more than one million people for the first time, an increase of 8.5% from last year. Full-time business service jobs rose 9% during this period, accompanied by a 6% increase in part-time positions. Additionally, the business services industries saw a marked 22% increase in self-employment.
- Nearly half of the service jobs added over the past year were part-time positions. While full-time services jobs rose by 1.7%, the number of part-time positions rose by a more rapid 6.0%. As well, there was a sharp 15.3% increase in the number of people self-employed in the services sector.
- Whereas 79% of all jobs in services were full-time in the third quarter, this lagged behind the 93% proportion for the goods sector. However, the proportion of the workforce that was self-employed was roughly the same for each sector.

Aperçu général des services

Comparaison avec le 3^e trimestre de 1996 :

- Si on le compare au même trimestre de l'an dernier, le PIB du secteur des services affiche une hausse de 4,4 %, en termes réels, au troisième trimestre de 1997. Ce taux de croissance est presque identique à celui du secteur des biens. Au cours des quatre derniers trimestres, la croissance des services a été due principalement à l'augmentation des exportations de services et à l'accroissement des dépenses des consommateurs pour des services.
- Les exportations de services ont ainsi augmenté de 5,3 % par rapport à l'an dernier. Par ailleurs, comme la croissance des importations de services a été moins rapide, à 1,9 %, le déficit commercial au titre des services a été réduit de près de 300 millions de dollars. Par contre, l'excédent commercial sur marchandises a régressé au cours des quatre derniers trimestres.
- Au cours de la dernière année, l'emploi dans le secteur des services a crû de 2,6 %. Le fait que la hausse des emplois ait été moindre que l'accroissement de la production laisse croire à une amélioration de la productivité de la main-d'œuvre dans ce secteur. Par contre le taux de croissance de l'emploi dans le secteur des biens a été légèrement inférieur, soit 2,0 %. À l'intérieur du secteur des services, la branche des services aux entreprises a dépassé, pour la première fois, le cap d'un million d'employés, ce qui représente une hausse de 8,5 % par rapport à l'an dernier. Durant cette période, les emplois à plein temps ont augmenté de 9 % et l'augmentation a été de 6 % au niveau des emplois à temps partiel. Ce secteur a également enregistré une hausse marquée de 22 % quant au nombre de travailleurs autonomes.
- Près de la moitié des nouveaux emplois créés dans le secteur des services au cours de la dernière année ont été des emplois à temps partiel. Le nombre d'emplois à temps partiel a ainsi augmenté de 6,0 %, comparativement à une hausse de 1,7 % pour les emplois à plein temps. Notons également une forte hausse (15,3 %) du nombre de travailleurs autonomes dans ce secteur.
- Bien que 79 % des emplois dans le secteur des services étaient à temps plein au troisième trimestre, cette proportion est inférieure au taux de 93 % dans le secteur des biens. La proportion de travailleurs autonomes a toutefois été similaire dans les deux secteurs.

Services sector overview

Chart 1. Services employment

Graphique 1. Emploi dans le secteur des services

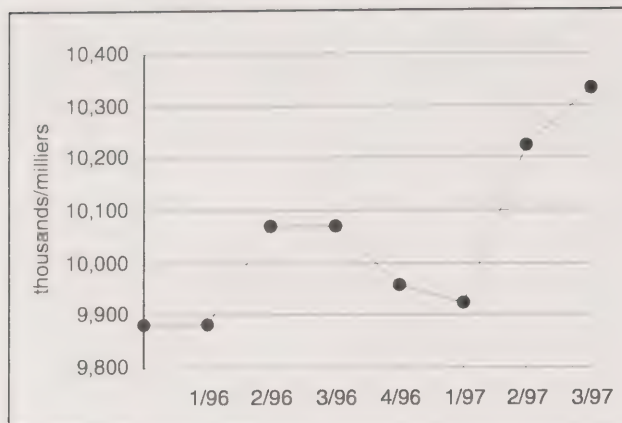


Chart 3. Consumer spending on services

Graphique 3. Dépenses de consommation dans le secteur des services

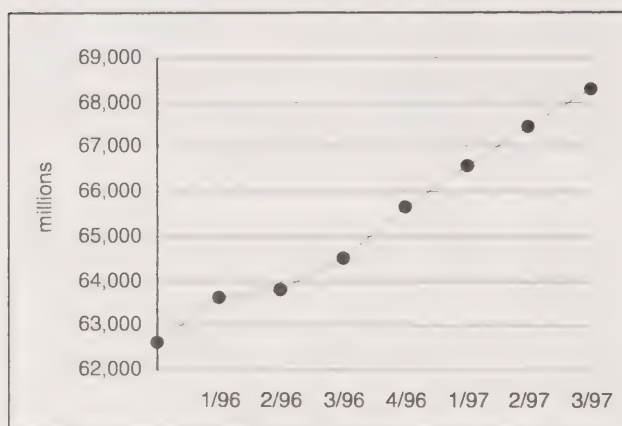
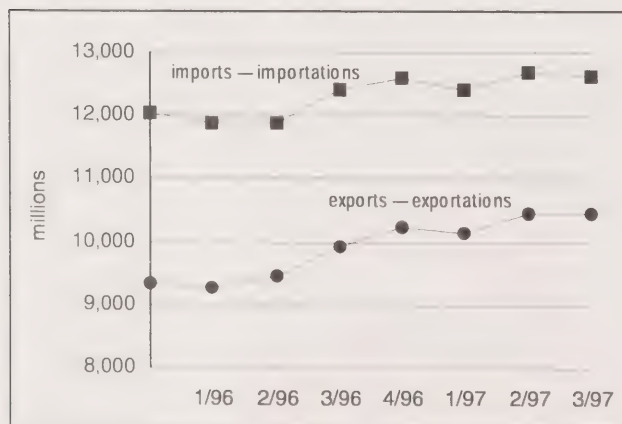


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations dans le secteur des services



Aperçu général dans le secteur des services

Chart 2. Services GDP

Graphique 2. PIB dans le secteur des services

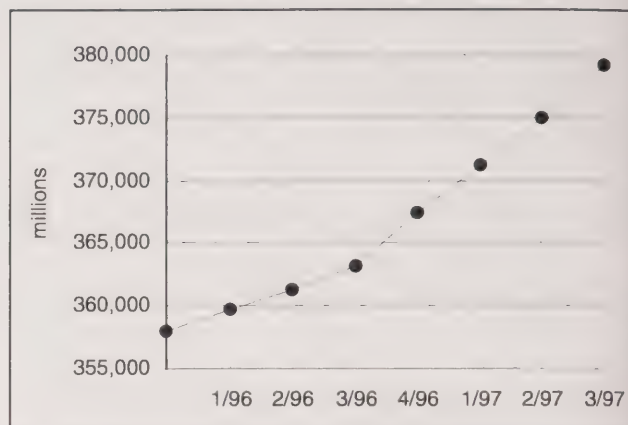


Chart 4. Price index for services commodities

Graphique 4. Index des prix dans le secteur des services

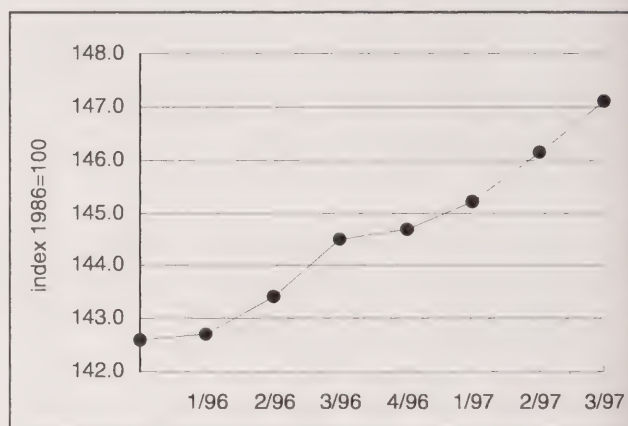


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international dans le secteur des services

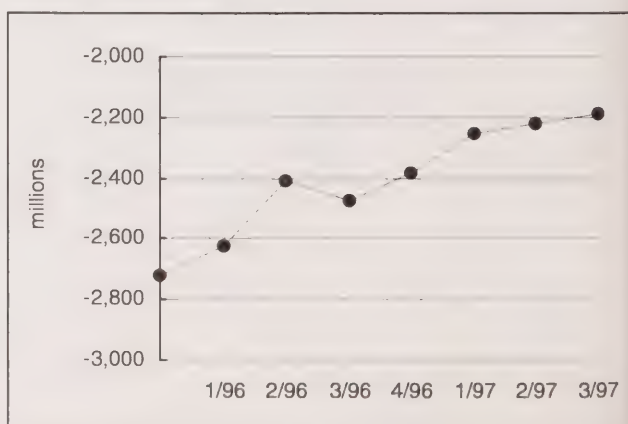


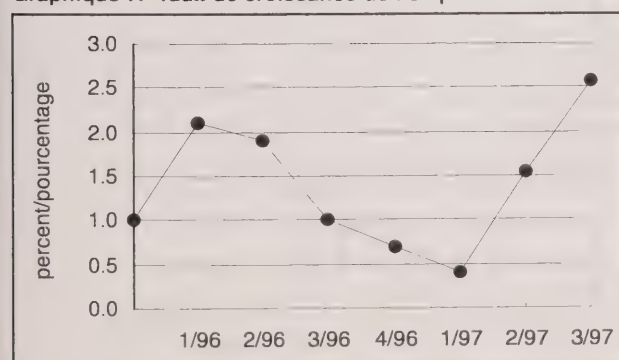
Table 1. Services sector overview

Tableau 1. Aperçu général dans le secteur des services

	1995				1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
Employment	thousands — milliers											
Overall economy	13,512	13,272	13,726	14,014	13,692	13,402	13,979	14,350				
Services	9,884	9,881	10,069	10,071	9,958	9,922	10,225	10,331				
Full-time	7,563	7,490	7,779	7,992	7,551	7,461	7,879	8,128				
Part-time	2,323	2,391	2,290	2,079	2,407	2,461	2,346	2,204				
Self-employment*	1,476	1,502	1,510	1,513	1,576	1,665	1,744	1,745				
GDP (s.a. and annualized)	millions of 1986 dollars — millions de dollars de 1986											
All industries	543,084	545,805	547,836	552,781	558,029	563,262	570,253	576,914				
Services	357,967	359,675	361,357	363,232	367,474	371,212	374,958	379,157				
Consumer spending (s.a.)	millions of current dollars — millions de dollars courants											
Overall economy	116,081	117,768	118,674	119,458	122,027	123,774	125,687	127,455				
Services	62,599	63,647	63,796	64,514	65,633	66,557	67,468	68,309				
Prices	CPI 1986=100 — IPC 1986=100											
All items	133.9	133.9	134.5	135.5	135.7	136.6	137.3	137.8				
Services	142.6	142.6	142.7	143.4	144.5	144.7	145.2	146.1				
International Trade (s.a.)	millions of current dollars — millions de dollars courants											
Merchandise												
Exports	68,045	68,188	69,808	72,156	70,415	74,158	73,747	75,298				
Imports	57,830	58,381	58,119	60,613	62,464	65,905	67,935	71,618				
Balance	10,215	9,807	11,689	11,543	7,951	8,253	5,812	3,680				
Services												
Exports	9,328	9,273	9,463	9,923	10,226	10,144	10,457	10,451				
Imports	12,049	11,897	11,872	12,399	12,610	12,398	12,675	12,639				
Balance	-2,721	-2,624	-2,409	-2,476	-2,384	-2,254	-2,218	-2,188				
Analytical table — Tableau analytique												
Services	from same quarter last year — par rapport au même trimestre l'an dernier								Services	Taux de variation (%)		
Rates of change (%)									Taux de variation (%)			
Employment	1.0	2.1	1.9	1.0	0.7	0.4	1.5	2.6	Emploi			
Full-time	0.6	1.2	1.6	0.5	-0.2	-0.4	1.3	1.7	Plein temps			
Part-time	3.1	4.9	3.2	2.8	3.6	2.9	2.4	6.0	Temps partiel			
Self-employment	6.0	8.6	7.3	5.8	6.8	10.9	15.5	15.3	Travail autonome			
Services	from last quarter — par rapport au dernier trimestre								Services	Taux de variation (%)		
Rates of change (%)									Taux de variation (%)			
GDP (real)	0.4	0.5	0.5	0.5	1.2	1.0	1.0	1.1	PIB (réel)			
Consumer spending	1.2	0.4	1.6	0.5	1.2	1.2	1.6	1.3	Dépenses de consommation			
Prices	0.0	0.1	0.5	0.8	0.1	0.3	0.6	0.7	Prix			
Exports	6.9	1.9	-0.8	1.4	5.7	3.1	-1.2	2.9	Exportations			
Imports	5.4	2.3	-2.1	-0.5	5.0	2.3	-2.7	1.2	Importations			

* The self-employed are also included in the full-time and part-time categories.

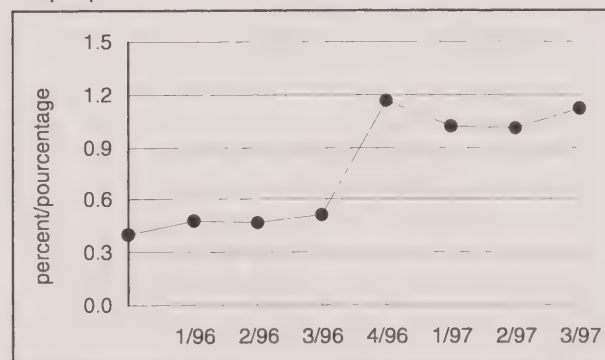
* Le travail autonome est aussi inclus dans les catégories plein temps et temps partiel.

Chart 7. Services employment growth rate¹Graphique 7. Taux de croissance de l'emploi¹¹ Growth from same quarter last year.

Croissance pour le même trimestre l'année précédente.

Chart 8. Services GDP growth rate

Graphique 8. Taux de croissance du PIB





Analytical Studies Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Article

How resilient is the services sector to recession?

By Don Little
Senior analyst
Services Division
Tel: (613) 951-6739
Fax: (613) 951-6696

Canada's economy is currently enjoying robust growth. However, past experiences suggest that growth stages of business cycles are eventually followed by periods of weakened growth. When growth slows, particular difficulties arise if the economy actually shrinks: jobs are lost, and many people see their disposable incomes and standards of living decline.

Canada's last recession began in the second quarter of 1990 and lasted until the third quarter of 1992. Prior to that, a recession persisted from the third quarter of 1981 until the end of 1982.¹ The 1990-92 recession was less severe than the 1980s downturn at any point in time, but the recession of the early 1990s lasted longer.²

This article seeks to determine how susceptible the overall services sector is to recessions by examining the sector's experiences during both the 1981-82 and the 1990-92 periods. The economy has since changed somewhat due to deregulation, globalization and economic restructuring. Nevertheless, examining the impacts on services of the last two recessions may offer insights into how the sector will be affected should another recession take hold.

The effects of the 1981-82 and 1990-92 recessions on the services sector's output, as represented by its gross domestic product (GDP), will be examined. These effects will be compared to recession period outcomes for the goods sector. The impacts of the 1990-92 recession on the services sector's human resources will also be investigated by looking at changes in employment and remuneration patterns during

¹ These dates coincide with downturns in "aggregate economic activity", measured as the average of: real GDP per capita and real GDP per person employed. For more details, see Cross (1996) pp. 3.12 and 3.35.

² See: Picot (1997), page 3.11.

Étude spéciale

Dans quelle mesure le secteur des services résiste-t-il à la récession?

Par Don Little
Analyste principal
Division des services
Tél. : (613) 951-6739
Télécopieur : (613) 951-6696

Même si l'économie canadienne connaît actuellement une croissance vigoureuse, l'expérience nous enseigne que toute période d'essor économique est tôt ou tard suivie d'une période de croissance plus faible. Lorsque la croissance économique ralentit, des difficultés particulières surgissent si l'économie se contracte : il y a des pertes d'emplois et bon nombre de gens voient leur revenu disponible et leur niveau de vie diminuer.

La dernière récession qu'a connue le Canada avait commencé au cours du deuxième trimestre de 1990 pour se poursuivre jusqu'au troisième trimestre de 1992. Auparavant, une autre récession s'était prolongée à partir du troisième trimestre de 1981 jusqu'à la fin de 1982¹. La récession de 1990-1992 a été moins grave que le ralentissement économique des années 1980, mais la récession du début des années 1990 a duré plus longtemps².

Dans le présent article, on tente de déterminer jusqu'à quel point l'ensemble du secteur des services est sensible aux récessions en examinant ce qui s'est passé dans ce secteur durant les périodes de 1981-1982 et de 1990-1992. L'économie a beaucoup changé depuis en raison de la déréglementation, de la mondialisation et de la restructuration économique. Néanmoins, l'examen des répercussions des deux dernières récessions sur les services peut nous fournir des indices permettant de déterminer dans quelle mesure ce secteur serait touché dans l'éventualité d'une autre récession.

Les conséquences des récessions de 1981-1982 et de 1990-1992 sur la production du secteur des services, telle qu'elle est représentée par son produit intérieur brut (PIB), seront analysées. Ces conséquences seront comparées aux effets de la période de récession sur le secteur des biens. Les répercussions que la récession de 1990-1992 a entraînées sur les ressources humaines du secteur des services seront

¹ Ces dates coïncident avec des ralentissements de l'«activité économique», mesurée comme la moyenne du PIB réel par habitant et du PIB réel par personne employée. Pour plus d'informations, voir Cross (1996), p. 3.12 et p. 3.35.

² Voir : Picot (1997), page 3.11.

that period. However, the effects of recent recessions on *individual* services industries will not be analyzed here. Instead, that will be addressed in a future article.

Recessions impact far less on the services sector than on the rest of the economy

Examining real changes in GDP levels³ facilitates measuring the impacts of both recessions on output for the services and goods-producing sectors. When Canada's overall GDP dropped by nearly 4% in 1982 (see Table 1), both sectors were indeed affected, but to vastly different extents. While the 1982 downturn prompted the goods-producing sector's GDP to plummet by almost 7%, the services sector's output declined by a more modest 2% (see Chart 1).

These differential impacts were also evident in the recession of the early 1990s. In each year from 1990 through 1992 output fell in the goods-producing sector. Meanwhile, in two of those three years, the services sector saw its output

également étudiées au moyen de l'analyse des changements qui se sont produits durant cette période dans les tendances en matière d'emploi et de rémunération. Cependant, les conséquences des dernières récessions sur les industries de service *individuelles* ne seront pas analysées dans le présent document, mais elles pourraient faire l'objet d'un prochain article.

Les récessions ont eu une incidence beaucoup moins marquée sur le secteur des services que sur les autres secteurs de l'économie.

L'examen des changements réels qui se sont produits dans les niveaux du PIB³ permet d'évaluer plus facilement les répercussions des deux récessions sur la production en ce qui concerne les secteurs des services et des biens. Lorsque l'ensemble du PIB du Canada a chuté de près de 4 % en 1982 (voir Tableau 1), ces deux secteurs ont été effectivement touchés, mais dans une mesure tout à fait différente. Lorsque le ralentissement de 1982 a provoqué un effondrement du PIB dans le secteur des biens de presque 7 %, la production du secteur des services n'a enregistré qu'un faible recul de 2 % (voir Graphique 1).

Ces répercussions différentes se sont également fait sentir lors de la récession du début des années 1990. Chaque année, de 1990 à 1992, la production a enregistré une baisse dans le secteur des biens. Parallèlement, au cours de deux de ces

Table 1. Output levels by sector

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
<i>GDP at factor cost (millions of \$1986) —</i>									
Services sector	232,300	240,821	249,825	245,458	252,035	265,558	277,472	288,672	301,746
Goods sector	142,812	141,171	147,265	137,117	142,960	153,159	160,978	163,282	169,772
Canada total	375,112	381,992	397,090	382,575	394,995	418,717	438,450	451,954	471,518
<i>sector GDP as % of Canada's GDP —</i>									
Services sector	61.93	63.04	62.91	64.16	63.81	63.42	63.28	63.87	63.99
Goods sector	38.07	36.96	37.09	35.84	36.19	36.58	36.72	36.13	36.01
Canada total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<i>real GDP growth rates (%) —</i>									
Services sector		3.7	3.7	-1.7	2.7	5.4	4.5	4.0	4.5
Goods sector		-1.1	4.3	-6.9	4.3	7.1	5.1	1.4	4.0
Canada's overall GDP		1.8	4.0	-3.7	3.2	6.0	4.7	3.1	4.3

³ The GDP figures cited are at factor cost, and are expressed in constant 1986 dollars to eliminate the effects of price changes.

³ Les chiffres relatifs au PIB mentionnés sont au coût des facteurs et sont exprimés en dollars constants de 1986 afin d'éliminer les effets de l'inflation.

increase. By 1992, services output was 2% higher than it was before the recession began.⁴ Conversely, the goods-producing sector's GDP dropped by 7.5% during that period.

Thus, both recessions precipitated major drops in output for the goods sector, while leaving the services sector relatively unaffected. As a result, the share of Canada's GDP accounted for by the services sector rose sharply during each of the last two recessions (see Chart 2).

There are some possible explanations of why the recessions had such widely differing impacts on the services sector vis-à-vis the goods sector. First, when disposable incomes fall during a recession, people are less inclined to spend. This hurts the goods sector more because it is generally easier to delay goods purchases than to postpone those for services. For example, in trying times, it is easier to belt-tighten by postponing the purchase of a new television or a dining room set than it is to delay spending on telephone services, haircuts or legal services.⁵ Delays in consumption lead to reductions in demand for a sector's output, and such delays appear to be less associated with services outputs than they are for goods.

trois années, le secteur des services a connu une *augmentation* de sa production. En 1992, la production du secteur des services était plus élevée, dans une proportion de 2 %, qu'elle ne l'était avant le début de la récession⁴. Par contre, le PIB du secteur des biens a reculé de 7,5 % au cours de cette période.

Donc, les deux récessions ont entraîné des baisses importantes de la production en ce qui concerne le secteur des biens, tout en laissant le secteur des services presque intouché. En conséquence, la part du PIB du Canada représentée par le secteur des services a augmenté de façon marquée durant les deux dernières récessions (voir Graphique 2).

Diverses raisons expliquent pourquoi les récessions ont eu des répercussions si différentes sur le secteur des services par rapport à celui des biens. Premièrement, lorsque le revenu disponible diminue durant une récession, les gens sont moins enclins à dépenser. Ce phénomène nuit davantage au secteur des biens parce qu'il est généralement plus facile de retarder des achats de biens que de remettre à plus tard les dépenses relatives aux services. À titre d'exemple, en période difficile, il est plus facile de se serrer la ceinture en reportant l'achat d'un nouveau téléviseur ou d'un mobilier de salle à manger que de remettre à plus tard des dépenses relatives aux services téléphoniques, au coiffeur ou encore aux services juridiques⁵. Remettre à plus tard la consommation entraîne des réductions dans la demande de production d'un secteur, et ces délais semblent être moins associés aux extrants du secteur des services qu'à ceux du secteur des biens.

Tableau 1. Niveaux de production par secteur

1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	
PIB au coût des facteurs (millions de \$ de 1986)									
315,410	325,434	328,113	327,360	331,418	338,564	349,156	356,071	362,935	Secteur des services
177,175	179,614	175,546	167,182	166,184	172,124	182,441	185,933	188,178	Secteur des biens
492,585	505,047	503,659	494,542	497,602	510,688	531,596	542,004	551,113	Total Canada
PIB du secteur exprimé en % du PIB du Canada									
64.03	64.44	65.15	66.19	66.60	66.30	65.68	65.70	65.85	Secteur des services
35.97	35.56	34.85	33.81	33.40	33.70	34.32	34.30	34.15	Secteur des biens
100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	Total Canada
Taux de croissance réelle du PIB (%)									
4.5	3.2	0.8	-0.2	1.2	2.2	3.1	2.0	1.9	Secteur des services
4.4	1.4	-2.3	-4.8	-0.6	3.6	6.0	1.9	1.2	Secteur des biens
4.5	2.5	-0.3	-1.8	0.6	2.6	4.1	2.0	1.7	PIB global du Canada

⁴ The services sector's GDP rose from \$325.4 billion in 1989 to \$331.4 billion in 1992.

⁵ Just as some services industries are largely unaffected by economic downturns, there are others that are negatively impacted upon. For example, purchases of travel accommodation services, advertising services, and meals at restaurants can be easily delayed.

⁴ Le PIB du secteur des services a enregistré une hausse, passant de 325,4 milliards de dollars en 1989 à 331,4 milliards de dollars en 1992.

⁵ Certaines industries de service ne sont presque pas touchées par le ralentissement économique, tandis que d'autres subissent des conséquences néfastes. Par exemple, les achats relatifs aux services dans le domaine du voyage et de l'hébergement, de la publicité et des repas au restaurant peuvent être facilement remis à plus tard.

Second, services outputs are far less likely than goods to be stockpiled in inventories. When the demand for goods falls during an economic downturn, goods-producers' inventories tend to grow overly large. To bring these inventories back to appropriate levels many goods-producers must then sharply curtail production.⁶ In contrast, because services firms stockpile little (if any) inventory, they are not forced to limit output for the purpose of inventory reduction.

Deuxièmement, les extrants du secteur des services risquent beaucoup moins que ceux du secteur des biens d'être accumulés dans les stocks. Lorsque la demande de biens enregistre une baisse durant un ralentissement économique, généralement les stocks des producteurs de biens augmentent trop. Dans le but de ramener ces stocks à des quantités convenables, bon nombre de producteurs de biens doivent alors réduire considérablement la production⁶. En revanche, comme les entreprises de services accumulent peu de marchandises en stock (le cas échéant), elles ne sont pas obligées de limiter la production en vue de réduire les stocks.

Chart 1. Output in the services sector varies less from year-to-year than it does in the rest of the economy

Graphique 1. Dans le secteur des services, la production varie moins d'une année à l'autre que dans les autres secteurs de l'économie

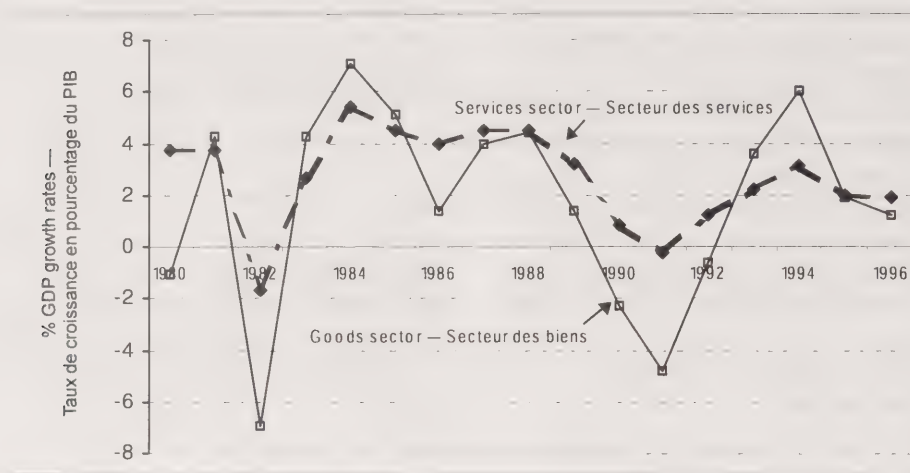
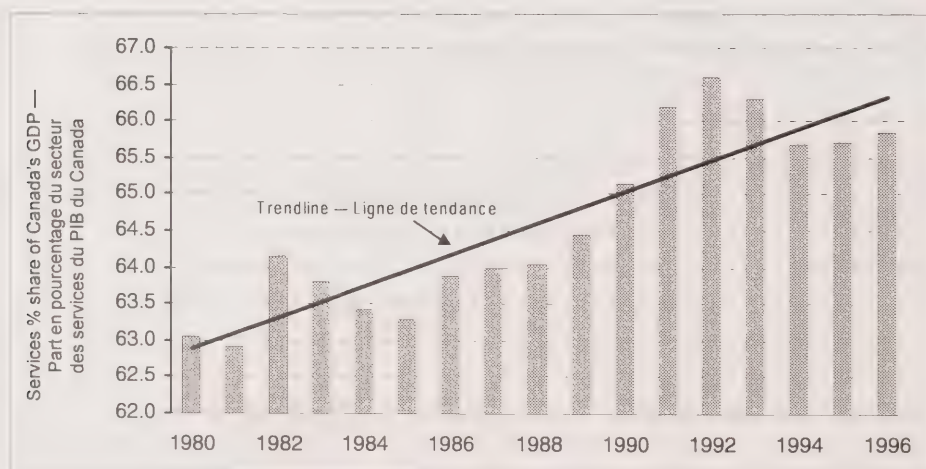


Chart 2. The services sector's share of overall economic output peaks during recessions

Graphique 2. La part du secteur des services dans la production globale de l'économie atteint des sommets durant les récessions



⁶ Some exceptions to this would be the transportation, communications and utilities industries which are all capital-intensive.

⁶ Les industries du transport et des communications et quelques services publics constituent des exceptions, parce qu'elles utilisent le capital d'une façon plus intensive que quelques autres industries.

Another possible reason for the high resiliency of the services sector to recessions is that firms in many services industries are much less capital-intensive than goods-producing firms.⁷ During economic downturns, firms tend to scale back on capital investments in order to reduce costs – as a result, this may lead to the goods-producing sector being more adversely affected than the services sector.⁸

Lastly, during recessions, firms tend to downsize some operations so that they can focus more on their strengths. For goods-producers, this frequently involves contracting out for services inputs that they formerly produced in-house.⁹ Not only does this further reduce economic activities within the goods sector during recessions, it also shifts these activities to the services sector.

Charts 1 and 2 demonstrate, as well, that these patterns reverse somewhat during expansionary phases of the business cycle. In periods of rapid economic expansion the growth pendulum shifts more towards the goods-producing sector. For example, if we look only at the five years with the highest economic growth since 1980, the goods sector's output rose by an average of 5%, while that for the services sector increased by 4%.¹⁰ Because the goods sector grows slightly faster than the services sector during expansionary phases, and also contracts more sharply during recessions, it can be concluded that the services sector experiences far less output variation than does the rest of the economy.

On another note, it is clear that the services sector has grown more rapidly than the rest of the economy. Since 1980, while the average real GDP growth rate for the services sector was 2.7% per year, the corresponding average for the goods sector was only 1.7%. As a result, the services sector has proceeded to gradually account for a larger share of Canada's economic output, as demonstrated by the trend line in Chart 2. While

En général, les entreprises de services sont moins capitalistiques que les entreprises de production des biens, ce qui peut également expliquer pourquoi le secteur des services résiste bien aux récessions⁷. Durant les ralentissements économiques, les entreprises diminuent généralement les dépenses en immobilisations dans le but de réduire les coûts; cette pratique peut donc entraîner des conséquences plus néfastes sur le secteur des biens que sur celui des services⁸.

Enfin, pendant les récessions, les entreprises ont tendance à réduire certaines activités afin de pouvoir se concentrer davantage sur leurs points forts. En ce qui concerne les producteurs de biens, cette réduction des activités correspond souvent au recours à la sous-traitance pour des intrants que ces entreprises produisaient à l'interne⁹ auparavant. Cette situation contribue non seulement à réduire davantage l'activité économique dans le secteur des biens durant les récessions, mais elle transfère aussi ces activités au secteur des services sur le plan statistique.

Les graphiques 1 et 2 démontrent également que ces situations se renversent sensiblement durant les périodes de croissance du cycle économique. En période d'essor économique rapide, le pendule de la croissance oscille davantage du côté du secteur des biens. À titre d'exemple, si on examine les cinq années qui, depuis 1980, ont connu la plus forte croissance économique, la production du secteur des biens a enregistré une hausse moyenne de 5 %, alors que celle du secteur des services s'est accrue de 4 %¹⁰. Étant donné que le secteur des biens prend de l'essor un peu plus rapidement que celui des services durant les phases d'expansion, et qu'il se contracte de façon beaucoup plus marquée durant les récessions, on peut donc conclure que le secteur des services connaît une variation de production moins importante que les autres secteurs de l'économie.

Dans un autre ordre d'idées, il est évident que le secteur des services a connu une croissance plus rapide que les autres secteurs de l'économie. Depuis 1980, même si le taux de croissance du PIB réel moyen du secteur des services était de 2,7 % par année, la moyenne correspondante en ce qui concerne le secteur des biens n'était que de 1,7 %. Par conséquent le secteur des services a poursuivi sa remontée

⁷ *Inventory build-up for goods-producers was less of a factor in the early 1990s than in the previous recession. The build-up in the 1990-92 recession may have been lower because that recession had been widely forecasted, and therefore, expected. As well, the wider use of logistics practises and more flexible production may have enabled some firms to carry lower inventories than they used to.*

⁸ See: *The Economist* (1996), page 68.

⁹ See: *Hamdani* (1997), page 74.

¹⁰ The five years in question were 1984, 1985, 1987, 1988 and 1994.

⁷ *L'accumulation des stocks des producteurs de biens constituait un facteur moins important au début des années 1990 qu'au cours de la récession précédente. L'accumulation des stocks pendant la récession de 1990-1992 était peut-être moins importante parce que cette récession avait été pressentie et, par conséquent, prévue. Par ailleurs, l'usage plus répandu de pratiques logistiques et le recours à une production plus souple ont peut-être permis à certaines entreprises de maintenir des stocks moins importants que dans le passé.*

⁸ Voir : *The Economist* (1996), page 68.

⁹ Voir : *Hamdani* (1997), page 74.

¹⁰ Les cinq années en question sont 1984, 1985, 1987, 1988 et 1994.

the services sector accounted for 63% of Canada's GDP in 1980, this proportion was nearly 66% in 1996.

Services sector employment levels were less affected by the 1990-92 recession

Labour Force Survey data enable us to examine how the early 1990s recession affected services sector employment levels.¹¹ In the same way that the 1990-92 recession did not bring reductions in overall services output, it also failed to diminish the total number of services jobs; overall services employment levels rose by 2.5% from 9.2 million in 1989 to 9.4 million in 1992. In contrast, over the same period, employment in the rest of the economy plunged by 12%.¹² Although much of the 1990-92 employment increase in services was due to the creation of part-time jobs (which grew by 10%), full-time employment nevertheless rose by 0.6% despite the recession. Meanwhile, in the goods sector, the number of full-time jobs fell 14%, largely because output concurrently tumbled by 8% and part-time employment rose sharply.¹³ As a result, the services sector's share of overall employment rose considerably during the recession of the early 1990s (see Chart 3).

In 1991, the recession's harshest year, the services sector was far less affected than the rest of the economy. Of the 249,000 jobs lost that year in Canada, only 22,000 were lost in the services sector. Looking specifically at full-time jobs, while the rest of the economy was shedding 6.9% of its full-time positions in 1991, the services sector only suffered a 1.5% reduction (see Chart 4).

Although the 1990-92 recession had less impact on the employment levels of the services sector than it did on the goods sector, some employment patterns within the services sector changed somewhat. Due to the creation of part-time

pour graduellement représenter une part plus importante de la production économique du Canada, comme le démontre la ligne de tendance du graphique 2. Le secteur des services représentait 63 % du PIB du Canada en 1980, contre presque 66 % en 1996.

Les niveaux d'emploi du secteur des services ont été moins touchés par la récession de 1990-1992

Les données tirées de l'Enquête sur la population active nous permettent d'examiner dans quelle mesure la récession du début des années 1990 a touché les niveaux d'emploi¹¹ du secteur des services. On peut affirmer que, de même que la récession de 1990-1992 n'a pas entraîné de diminution dans l'ensemble de la production du secteur des services, elle n'a pas non plus réussi à réduire le nombre total d'emplois dans ce secteur; dans l'ensemble, les niveaux d'emploi du secteur des services ont augmenté de 2,5 %, passant de 9,2 millions en 1989 à 9,4 millions en 1992. Par contre, au cours de la même période, l'emploi dans les autres secteurs de l'économie a chuté de 12 %¹². Même si une grande partie de l'augmentation des emplois en 1990-1992 dans le secteur des services est attribuable à la création d'emplois à temps partiel (qui ont augmenté de 10 %), les emplois à temps plein ont néanmoins augmenté de 0,6 % malgré la récession. Parallèlement, dans le secteur des biens, le nombre d'emplois à temps plein a enregistré une baisse de 14 % attribuable en grande partie à la chute de 8 % dans la production qui s'est produite en même temps que le nombre d'emplois à temps partiel¹³ augmentait brusquement. En conséquence, la part du secteur des services dans l'ensemble des emplois a augmenté considérablement durant la récession du début des années 1990 (voir Graphique 3).

En 1991, la pire année de la récession, le secteur des services a été beaucoup moins touché que les autres secteurs de l'économie. Des 249 000 emplois perdus au Canada durant cette année, le secteur des services n'en a perdu que 22 000. Si on examine plus précisément les emplois à temps plein, pendant que les autres secteurs de l'économie cédaient 6,9 % de leurs postes à temps plein en 1991, le secteur des services ne subissait qu'une baisse de 1,5 % (voir Graphique 4).

Même si la récession de 1990-1992 a eu une incidence moins importante sur les niveaux d'emploi du secteur des services que sur ceux des biens, certaines tendances de l'emploi au sein du secteur des services ont quelque peu changé. En raison

¹¹ The relevant Labor Force Survey employment data are only historically consistent back to 1984. Thus, because the data only cover the 1984-96 period, the effects of the 1981-82 recession are not examined.

¹² Goods sector employment fell from 3.93 million in 1989 to 3.46 million in 1992.

¹³ Part-time employment in the goods-producing sector rose by 9%, from 272,000 in 1989 to 297,000 in 1992.

¹¹ Les données relatives à l'emploi pertinentes tirées de l'Enquête sur la population active ne sont constantes chronologiquement que depuis 1984. Donc, comme les données ne visent que la période de 1984 à 1996, les conséquences de la récession de 1981-1982 ne sont pas analysées.

¹² L'emploi dans le secteur des biens a chuté, passant de 3,93 millions en 1989 à 3,46 millions en 1992.

¹³ Les emplois à temps partiel dans le secteur des biens ont augmenté de 9 %, passant de 272 000 en 1989 à 297 000 en 1992.

jobs during the recession, the proportion of the services workforce employed part-time rose from 20.7% in 1989 to 22.1% in 1992. A similar percentage point increase was also recorded for the goods sector (see Table 2). As well, the number of people self-employed in the services sector rose sharply (11%) from 1989 to 1992, yet it is unlikely that this development was caused by the recession - it was probably due to the longer-term trend towards more self-employment in the sector.¹⁴

de la création d'emplois à temps partiel durant la récession, la proportion de la population active dans le secteur des services occupant des emplois à temps partiel a augmenté, passant de 20,7 % en 1989 à 22,1 % en 1992. Une augmentation similaire en points de pourcentage a également été enregistrée dans le secteur des biens (voir Tableau 2). Par ailleurs, le nombre de travailleurs indépendants dans le secteur des services a enregistré une hausse marquée (11 %) de 1989 à 1992, quoiqu'il est peu probable que cette croissance soit attribuable à la récession; cette augmentation s'explique probablement par la tendance à plus long terme vers le travail indépendant dans ce secteur¹⁴.

Chart 3. The services sector's share of overall employment rose during the last recession

Graphique 3. La part du secteur des services dans l'ensemble des emplois a augmenté durant la dernière récession

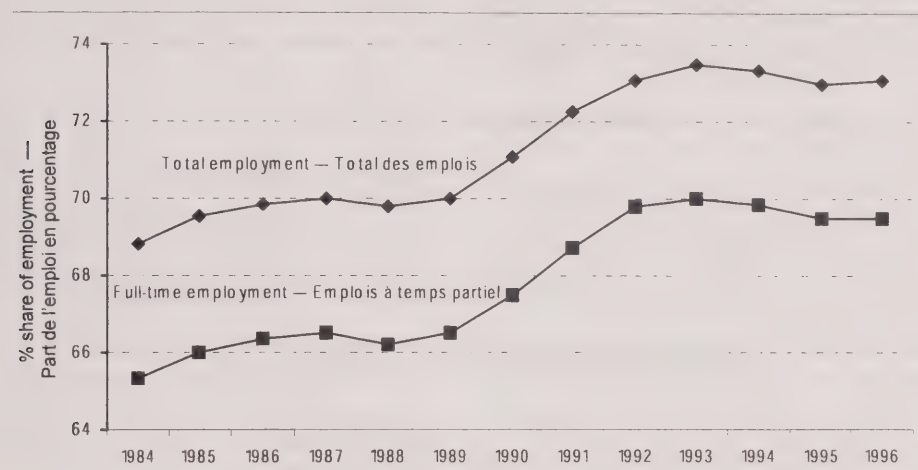
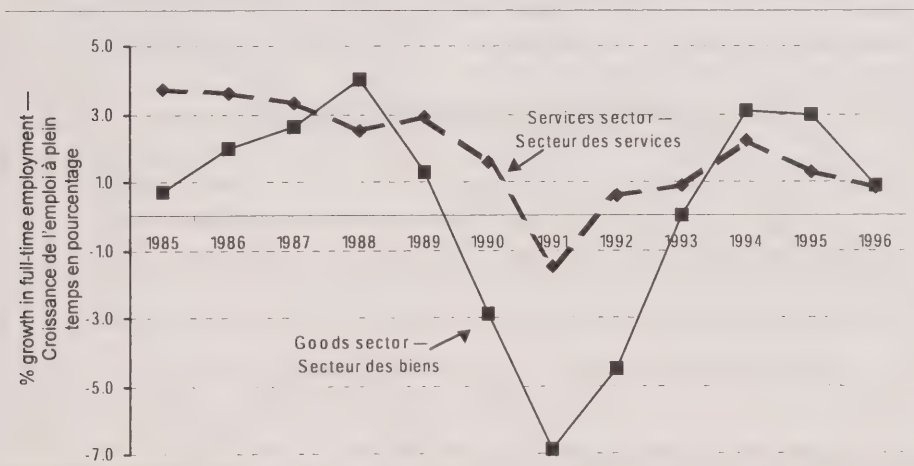


Chart 4. The business cycle has a relatively small impact on full-time employment in the services sector

Graphique 4. Le cycle économique a une incidence assez minime sur les emplois à plein temps dans le secteur des services



¹⁴ Service sector self-employment rose by 9% from 1987 through 1989, and by another 15% from 1993 through 1995. Therefore, the 11% increase from 1990 to 1992 was probably part of a longer-term trend in the service sector towards higher self-employment levels.

¹⁴ De 1987 à 1989, le travail indépendant dans le secteur des services a augmenté de 9 % et d'un autre 15 % de 1993 à 1995. Par conséquent, l'augmentation de 11 % enregistrée de 1990 à 1992 était probablement attribuable à une tendance à plus long terme vers le travail indépendant dans le secteur des services.

Table 2. Employment and remuneration levels by sector

Tableau 2. Niveau d'emploi et de rémunération par secteur

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	
<i>employment (000's) — emploi (en milliers)</i>														
Overall economy total	11,402	11,742	12,095	12,422	12,819	13,086	13,165	12,916	12,842	13,015	13,292	13,506	13,676	Économie totale
Full-time employment	9,491	9,745	10,045	10,354	10,667	10,917	10,929	10,574	10,467	10,534	10,798	10,997	11,087	Emplois à plein temps
Part-time employment	1,912	1,997	2,049	2,068	2,152	2,169	2,236	2,343	2,375	2,480	2,493	2,509	2,589	Emplois à temps partiel
Self-Employment*	1,514	1,574	1,584	1,653	1,743	1,741	1,822	1,856	1,873	1,984	2,055	2,079	2,209	Travail indépendant*
Services sector total	7,849	8,165	8,451	8,695	8,946	9,158	9,356	9,334	9,385	9,567	9,746	9,852	9,995	Total secteur des services
Full-time employment	6,200	6,431	6,665	6,885	7,059	7,261	7,378	7,267	7,308	7,376	7,541	7,642	7,703	Emplois à plein temps
Part-time employment	1,649	1,734	1,786	1,810	1,887	1,897	1,977	2,067	2,078	2,191	2,205	2,210	2,292	Emplois à temps partiel
Self-Employment*	955	1,012	1,023	1,071	1,119	1,117	1,184	1,211	1,237	1,342	1,399	1,424	1,525	Travail indépendant*
Goods sector total	3,553	3,577	3,644	3,727	3,873	3,928	3,809	3,582	3,457	3,448	3,546	3,654	3,681	Service des biens
Full-time employment	3,291	3,314	3,380	3,469	3,608	3,656	3,551	3,307	3,159	3,158	3,257	3,355	3,384	Emplois à plein temps
Part-time employment	263	263	263	258	265	272	259	276	297	289	288	299	297	Emplois à temps partiel
Self-Employment*	559	562	561	582	624	624	638	645	636	642	656	655	684	Travail indépendant*
<i>employment % growth rates — taux de croissance de l'emploi en pourcentage</i>														
Overall economy total		3.0	3.0	2.7	3.2	2.1	0.6	-1.9	-0.6	1.3	2.1	1.6	1.3	Total pour l'ensemble de l'économie
Full-time employment		2.7	3.1	3.1	3.0	2.3	0.1	-3.2	-1.0	0.6	2.5	1.8	0.8	Emplois à plein temps
Part-time employment		4.4	2.6	0.9	4.1	0.8	3.1	4.8	1.4	4.4	0.5	0.6	3.2	Emplois à temps partiel
Self-Employment*		4.0	0.6	4.4	5.4	-0.1	4.7	1.9	0.9	5.9	3.6	1.2	6.3	Travail indépendant*
Services sector total		4.0	3.5	2.9	2.9	2.4	2.2	-0.2	0.5	1.9	1.9	1.1	1.5	Total secteur des services
Full-time employment		3.7	3.6	3.3	2.5	2.9	1.6	-1.5	0.6	0.9	2.2	1.3	0.8	Emplois à plein temps
Part-time employment		5.2	3.0	1.3	4.3	0.5	4.2	4.6	0.5	5.4	0.6	0.2	3.7	Emplois à temps partiel
Self-Employment*		6.0	1.1	4.7	4.5	-0.2	6.0	2.3	2.1	8.5	4.2	1.8	7.1	Travail indépendant*
Goods sector total		0.7	1.9	2.3	3.9	1.4	-3.0	-6.0	-3.5	-0.3	2.8	3.0	0.7	Total secteur des biens
Full-time employment		0.7	2.0	2.6	4.0	1.3	-2.9	-6.9	-4.5	0.0	3.1	3.0	0.9	Emplois à plein temps
Part-time employment		0.0	0.0	-1.9	2.7	2.6	-4.8	6.6	7.6	-2.7	-0.3	3.8	-0.7	Emploi à temps partiel
Self-Employment*		0.5	-0.2	3.7	7.2	0.0	2.2	1.1	-1.4	0.9	2.2	-0.2	4.4	Travail indépendant*
<i>sector's % share of Canada's total employment — part en pourcentage du secteur par rapport au total des emplois au Canada</i>														
Services sector	68.8	69.5	69.9	70.0	69.8	70.0	71.1	72.3	73.1	73.5	73.3	72.9	73.1	Secteur des services
Goods sector	31.2	30.5	30.1	30.0	30.2	30.0	28.9	27.7	26.9	26.5	26.7	27.1	26.9	Secteur des biens
<i>sector's % share of Canada's full-time employment — parts en pourcentage du secteur par rapport au total des emplois à plein temps au Canada</i>														
Services sector	65.3	66.0	66.4	66.5	66.2	66.5	67.5	68.7	69.8	70.0	69.8	69.5	69.5	Secteur des services
Goods sector	34.7	34.0	33.6	33.5	33.8	33.5	32.5	31.3	30.2	30.0	30.2	30.5	30.5	Secteur des biens
<i>distribution of services sector jobs by type (%) — répartition, par catégorie, des emplois dans le secteur des services (%)</i>														
% of jobs that are full-time	79.0	78.8	78.9	79.2	78.9	79.3	78.9	77.9	77.9	77.1	77.4	77.6	77.1	% des emplois à plein temps
% of jobs that are part-time	21.0	21.2	21.1	20.8	21.1	20.7	21.1	22.1	22.1	22.9	22.6	22.4	22.9	% des emplois à temps partiel
<i>distribution of goods sector jobs by type (%) — répartition, par catégorie, des emplois dans le secteur des biens (%)</i>														
% of jobs that are full-time	92.6	92.6	92.8	93.1	93.2	93.1	93.2	92.3	91.4	91.6	91.9	91.8	91.9	% des emplois à plein temps
% of jobs that are part-time	7.4	7.4	7.2	6.9	6.8	6.9	6.8	7.7	8.6	8.4	8.1	8.2	8.1	% des emplois à temps partiel
<i>average weekly earnings per employee — revenu hebdomadaire moyen par employé</i>														
Services sector	\$365	\$376	\$389	\$403	\$421	\$443	\$464	\$489	\$508	\$517	\$525	\$530	\$539	Secteur des services
Goods sector	\$492	\$513	\$525	\$546	\$571	\$599	\$631	\$659	\$682	\$695	\$711	\$722	\$742	Secteur des biens
% ratio: Services/goods	74.1	73.4	74.1	73.8	73.7	73.9	73.5	74.2	74.5	74.4	73.8	73.4	72.7	% du ratio : services/biens
<i>% nominal growth rates of earnings — taux de croissance nominal des gains en pourcentage</i>														
Services sector		3.2	3.3	3.6	4.4	5.2	4.8	5.3	3.9	1.9	1.5	0.8	1.8	Secteur des services
Goods sector		4.2	2.4	4	4.5	5	5.4	4.4	3.5	2	2.3	1.4	2.8	Secteur des biens

* The self-employed are also included in the full-time and part-time categories. —

Les travailleurs autonomes figurent aussi dans les catégories d'emplois à temps plein et à temps partiel.

Sources: Special tabulations based on Statistics Canada's Labour Force Survey and the Survey of Employment, Payroll and Hours. —

Les totalisations spéciales ont été établies à partir des données tirées de l'Enquête sur la population active et de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail de Statistique Canada.

Looking at remuneration, the average weekly earnings¹⁵ for services sector employees have traditionally amounted to only 73% or 74% of those earned by their counterparts in the goods sector. In 1996, for example, services employees earned an average of \$539 per week, far lower than the \$742 earned in the goods sector.

However, services sector employment earnings grew in real terms by 2% during the 1990-92 recession, compared to 1% in the goods sector. By 1992, services employees were earning 74.5% as much as goods sector employees – this was the sector's highest earnings ratio in the entire period from 1984 through 1996. Therefore, as was the case with output and employment levels during recessions, the services sector was better able than the goods sector to increase employee remuneration in the recession.

Conclusion

The last two recessions have had a smaller impact on the service sector than on the rest of the economy. Indicators of economic health, such as output, employment levels and employee remuneration, declined less for services than they did for goods during the recession. Although the economy has since undergone changes due to deregulation, globalization and economic restructuring, the apparent relative resilience of the services sector to past recessions suggests that it might again be less affected should another recession take hold.

Individual industries within the services sector are far from homogenous. As such, they would be differentially affected by downturns in the economy. A future article will investigate how specific services industries were affected by past recessions. These findings may, in turn, offer insights as to how specific services industries may fare in future recessions.

En ce qui concerne la rémunération, le revenu hebdomadaire moyen¹⁵ des employés du secteur des services n'a toujours correspondu qu'à 73 ou 74 % de celui de leurs homologues du secteur des biens. En 1996, par exemple, les employés du secteur des services gagnaient en moyenne 539 \$ par semaine, ce qui est beaucoup moins élevé que la rémunération de 742 \$ versée aux employés du secteur des biens.

Cependant, le revenu d'emploi dans le secteur des services a augmenté, en chiffres absolus, de 2 % durant la récession de 1990-1992, comparativement à 1 % dans le secteur des biens. En 1992, le salaire des employés du secteur des services correspondait à 74,5 % de celui des employés du secteur des biens, soit le rapport le plus élevé pour toute la période s'échelonnant de 1984 à 1996. Par conséquent, tout comme ce fut le cas pour la production et les niveaux d'emploi, le secteur des services s'en est mieux tiré que le secteur des biens durant la récession – dans le cas présent, parce qu'il pouvait augmenter davantage le taux de rémunération des employés.

Conclusion

Les dernières récessions ont eu moins d'incidence sur le secteur des services que sur les autres secteurs de l'économie. Les indicateurs du bien-être économique comme la production, les niveaux d'emploi et la rémunération des employés ont obtenu de meilleurs résultats dans le secteur des services que dans le secteur des biens durant la récession. Même si l'économie a subi des changements depuis cette époque en raison de la déréglementation, de la mondialisation et de la restructuration économique, la résistance apparente du secteur des services aux récessions antérieures laisse supposer qu'elle serait peut-être, encore une fois, moins touchée s'il y avait une autre récession.

Les industries individuelles au sein du secteur des services sont loin d'être homogènes. En ce sens, les ralentissements économiques devraient entraîner des conséquences différentes sur ces industries. Dans un prochain article, nous examinerons dans quelle mesure des industries de services particulières ont été touchées par les récessions antérieures. Ces conclusions pourraient donc nous fournir des indices sur la façon dont certaines industries de services se comporteraient dans l'éventualité d'une récession à court ou à moyen terme.

¹⁵ The average weekly earnings data are obtained from the Survey of Employment, Payrolls and Hours, but are not adjusted for inflation in Table 2. However, the 2% and 1% figures cited in the paragraph are adjusted for inflation.

¹⁵ Les données relatives au revenu hebdomadaire moyen ont été tirées de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail, mais n'ont pas été corrigées en fonction de l'inflation dans le Tableau 2. Toutefois, les chiffres de 2 % et de 1 % mentionnés dans le paragraphe ont été corrigés pour tenir compte de l'inflation.

Selected references

Picot, G. and Z. Lin (1997), "Are Canadians More Likely to Lose Their Jobs in the 1990s?", Statistics Canada: Canadian Economic Observer, September, 3.1-3.18.

The Economist (1996), "The ups and downs of services", July 6th, page 68.

Hamdani, D. (1997), "Business demographics, volatility and change in the services sector", Statistics Canada: Services Indicators, Second Quarter 1997, 67-80.

Cross, Philip (1996), "Alternative Measures of Business Cycles in Canada: 1947-1992", Statistics Canada: Canadian Economic Observer, February, 3.1-3.40.

Certaines références

Picot, G. et Z. Lin (1997), "Are Canadians More Likely to Lose Their Jobs in the 1990s?", Statistique Canada: Canadian Economic Observer, septembre, 3.1-3.18.

The Economist (1996), "The ups and downs of services", 6 juillet, page 68.

Hamdani, D. (1997), "Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services", Statistique Canada : Indicateurs des services, 2^e trimestre 1997, 67-80.

Cross, Philip (1996), "Diverses mesures des cycles d'affaires au Canada : 1947-1992", Statistique Canada : Canadian Economic Observer, février, 3.1-3.40.

Feature Article

Étude spéciale

Re-engineering growth: A profile of the architectural, engineering and other scientific and technical services industry

By Shirley Beyer and Anne Beaton
Services Division
Statistics Canada
Tel: (613) 951-3492 or (613) 951-3504

Repenser la croissance : Un profil du secteur des services d'architecture et de génie et des autres services techniques et scientifiques

Par Shirley Beyer et Anne Beaton
Division des services
Statistique Canada
Tél. : (613) 951-3492 ou (613) 951-3504

Introduction

This article¹ looks at the rapid growth of the architectural, engineering and other scientific and technical services (AES) industry and, where possible, its three sub-industries, from 1982 to 1994. Industry growth, employment and remuneration patterns are compared to those in the overall Canadian economy. The article also examines characteristics of the AES industry's workforce, particularly its educational qualifications, occupations and demographic characteristics.

The AES industry is composed of businesses primarily engaged in providing services classified in the 1980 Standard Industrial Classification (SIC) under SIC 775. These include the following sub-industries: offices of architects; offices of consulting engineers; and other scientific and technical services (e.g., surveying and mapping, laboratory testing and research, computer-aided design, urban planning and metallurgical services).

Rapid growth in the AES industry

The period from 1982 to 1994 was one of substantial growth for architectural, engineering and other scientific and technical services in Canada. Total industry output reached \$10.8 billion, up 163% from \$4.1 billion in 1982. All three sub-industries experienced growth, but to varying degrees. Revenues for the offices of architects grew 63% to \$832 million in 1994 and accounted for 8% of total industry revenues. Revenues for the largest component industry, consulting engineering services, increased 129% to reach

Introduction

Dans le cadre du présent article¹, nous examinerons la rapide croissance, de 1982 à 1994, du secteur des services d'architecture, de génie et des autres services scientifiques et techniques (ci-après : le secteur de l'AGS) et, dans la mesure du possible, celle de ses trois sous-secteurs (architecture, génie et sciences). Les tendances du secteur seront comparées à celles de l'ensemble de l'économie canadienne du point de vue de la croissance, de l'emploi et de la rémunération. Nous examinerons en outre les caractéristiques de la main-d'œuvre active dans ce secteur, notamment en ce qui concerne les niveaux d'études, les professions et les aspects démographiques.

Le secteur de l'AGS comprend les entreprises qui se consacrent principalement à la fourniture de services appartenant à la catégorie CTI 775 de la Classification type des industries (CTI) de 1980. Il s'agit notamment des sous-secteurs suivants : bureaux d'architectes, bureaux d'ingénieurs-conseils et autres services scientifiques et techniques (arpentage et cartographie, recherche et essais en laboratoire, conception assistée par ordinateur, urbanisme et services métallurgiques).

La rapide croissance du secteur de l'AGS

De 1982 à 1994, le secteur a connu une croissance considérable au Canada. Ses recettes globales ont atteint les 10,8 milliards de dollars, soit une augmentation de 163 % par rapport aux 4,1 milliards de 1982. Les trois sous-secteurs ont enregistré une croissance, mais à des degrés différents. En 1994, les recettes des bureaux d'architectes ont augmenté de 63 % en passant à 832 millions de dollars, soit 8 % des recettes globales du secteur. Celles du sous-secteur des services d'ingénieurs-conseils – le plus grand des trois – ont augmenté de 129 % en atteignant les

¹ Thanks are due to Doreen Duchesne for her editorial comments on an earlier draft.

¹ Nous remercions Doreen Duchesne pour ses commentaires rédactionnels au sujet d'une ébauche précédente.

\$5.7 billion (53% of AES industry revenues) in 1994. The most striking growth was reported for other scientific and technical services. Revenues for this group of industries increased 288% in the 1982 to 1994 period, from just over \$1 billion to \$4.3 billion (see Table 1 and Chart 1).

Growth in the AES industry overall was affected somewhat by cyclical changes in the economy. In the 1980s, AES industry revenues as a whole almost doubled. During the 1991-92 recessionary period, however, revenue growth slowed to 2%. In the two years following 1992, AES industry revenues increased 9% as the economy recovered. Nevertheless, over the entire 1982-94 period, the AES industry grew more rapidly than the overall economy. While overall GDP rose by 100% in nominal (current dollar) terms during the period, the AES industry's total revenues increased by 163%.

Revenue growth by sub-industry and type of service offered

The Architectural Services Industry

The architectural services industry was the most stable in terms of the types of services generating revenues (see Table 2). During the period under review, this industry continued to derive more than 90% of its fee income from the provision of full traditional services, such as design, construction, drawing and site supervision. Smaller amounts of revenue were derived from both programming and interior design, each of which accounted for about 2% of 1994 fee income.

5,7 milliards de dollars (soit 53 % des recettes du secteur de l'AGS), toujours en 1994. La croissance la plus marquée a été enregistrée dans le sous-secteur des autres services scientifiques et techniques, dont les recettes ont augmenté de 288 % entre 1982 et 1994, en passant d'un peu plus de 1 à 4,3 milliards de dollars (voir le Tableau 1 et le Graphique 1).

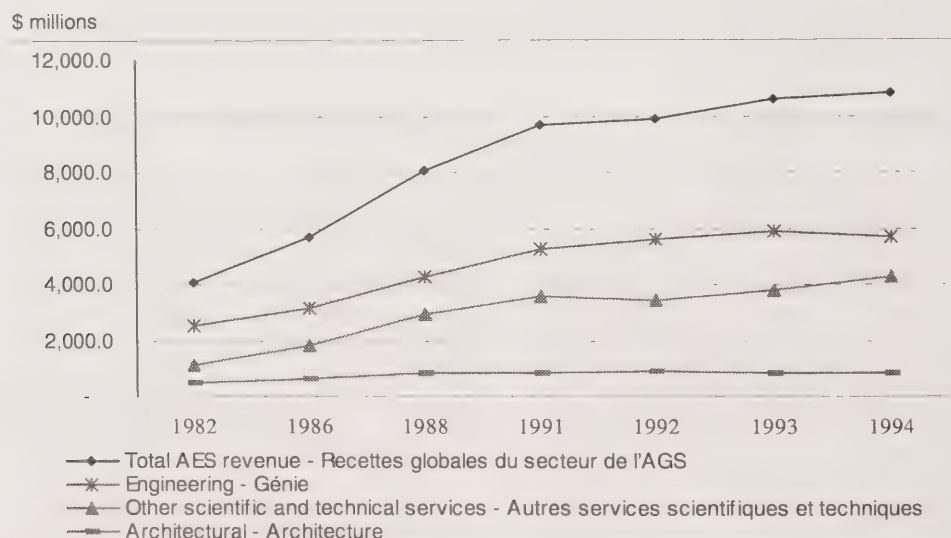
Les changements cycliques qui se sont produits dans l'économie ont quelque peu touché la croissance dans l'ensemble du secteur de l'AGS. Ses recettes globales avaient presque doublé durant les années 1980. Toutefois, au cours de la récession de 1991-1992, leur croissance n'était plus que de 2 %. Ensuite, pendant les deux années qui ont suivi, elles ont augmenté de 9 %, parallèlement à la reprise de l'économie. Néanmoins, pour l'ensemble de la période 1982-1994, la croissance du secteur a été plus rapide que celle de l'économie canadienne : alors que le PIB augmentait de 100 % en valeur nominale (c. -à-d. en dollars courants), les recettes globales du secteur de l'AGS augmentaient de 163 %.

La croissance des recettes, par sous-secteur et type de service offert

Le sous-secteur des services d'architecture

Le sous-secteur des services d'architecture s'est avéré le plus stable des trois, en ce qui concerne les types de services producteurs de recettes (voir le Tableau 2). Durant la période considérée, il a continué à tirer plus de 90 % de ses recettes de la fourniture de services tarifés complets et traditionnels tels que la conception, la construction, le dessin et la surveillance des travaux. Il a tiré des recettes moindres des services de programmation et d'aménagement intérieur, lesquels ont chacun fourni environ 2 % des honoraires perçus en 1994.

Chart 1. AES industry revenues



Graphique 1. Recettes du secteur de l'AGS

The Consulting Engineering Industry

The most significant contributor to the revenues of the offices of consulting engineers was design services, which generated 45% of fee income in 1994. This represented a significant increase over the 37% reported for pre-design and design services in 1986 (the year that additional revenue detail began to be collected). Between 1986 and 1994, the proportion of fee income derived from turnkey operations rose from 5% to 13%, whereas that from construction management declined from 14% to 7%. Decreasing reliance on the construction industry may help to explain why overall employment in the broader AES industry grew 51% between 1982 and 1994, when the rate of growth for construction industry employment was only 22%.

Revenues from foreign projects contributed \$639 million of the consulting engineering industry's \$5.7 billion total revenue in 1994. The industry received less income from foreign projects during the 1991-92 recession even though aggregate revenues increased. From the 10% levels in the 1980s, the proportion of revenue from foreign projects declined to 7.6% in 1991 and 8.2% in 1992. Foreign revenues subsequently regained importance, reaching 11.2% of total revenue in 1994.

The Other Scientific and Technical Services Industry

Over the period from 1982 to 1994, there were significant shifts in the services generating the largest share of operating revenue in the other scientific and technical services group of industries. Most dramatically, surveying and laboratory operations reversed their relative positions vis-à-vis their revenue shares. Surveying services contributed 43% of total revenues in 1982 and laboratory operations only 15%. By contrast, in 1994 laboratory operations accounted for 44% of total industry revenues, and surveying only 12%.

The importance of environmental services within this set of industries grew at a faster rate than for the consulting engineering industry. While the other scientific and technical services industry received a small percentage (7.5%) of its revenues from environmental services in 1994, these services nevertheless brought a revenue gain of \$151.2 million (89.7%) from 1991 to 1994. Conversely, consulting engineering's environmental services revenues (whether design or advisory services) declined \$63 million over the same period, from \$610 million to \$547 million.

Le sous-secteur des services d'ingénieurs-conseils

Les bureaux d'ingénieurs-conseils tirent la majeure partie de leurs recettes de la fourniture de services de conception, soit 45 % des honoraires perçus en 1994 et une augmentation importante par rapport aux 37 % déclarés pour les services de prédesign et de conception en 1986 (l'année durant laquelle on a commencé à recueillir des détails supplémentaires sur les recettes). Entre 1986 et 1994, la proportion des honoraires provenant d'opérations clés en mains est passée de 5 % à 13 %, alors que celle des honoraires tirés de la gestion de construction a diminué en passant de 14 % à 7 %. La réduction de la dépendance à l'égard de l'industrie de la construction peut aussi expliquer pourquoi le niveau global de l'emploi a augmenté de 51 % dans l'ensemble du secteur de l'AGS entre 1982 et 1994, période durant laquelle la croissance de l'emploi dans l'industrie de la construction n'était que de 22 %.

En 1994, les projets réalisés à l'étranger ont fourni des recettes de 639 millions de dollars au sous-secteur des services d'ingénieurs-conseils, dont les recettes globales étaient alors de 5,7 milliards de dollars. Ces projets lui avaient procuré des revenus moindres durant la récession de 1991-1992, malgré l'augmentation de ses recettes globales. Le pourcentage de celles-ci provenant de ces projets était de 10 % durant les années 1980. Il a ensuite diminué en passant à 7,6 % en 1991 et à 8,2 % en 1992, pour augmenter de nouveau en 1994, en atteignant les 11,2 %.

Le sous-secteur des autres services scientifiques et techniques

Entre 1982 à 1994, on a observé une variation considérable des services qui procuraient la majeure partie des recettes d'exploitation dans le sous-secteur des autres services scientifiques et techniques. L'évolution la plus remarquable a été celle des travaux d'arpentage et de laboratoire, dont les positions respectives se sont inversées, du point de vue de la contribution aux recettes. Les services d'arpentage ont procuré 43 % des recettes globales en 1982, contre seulement 15 % pour les travaux de laboratoire, alors qu'en 1994, ces derniers ont fourni 44 % des recettes globales du sous-secteur, contre seulement 12 % pour les services d'arpentage.

La proportion des services environnementaux a augmenté plus rapidement dans ce sous-secteur que dans celui des services d'ingénieurs-conseils. S'il n'a tiré des services environnementaux qu'un faible pourcentage (7,5 %) de ses recettes globales en 1994, la valeur de ceux-ci a néanmoins augmenté de 151,2 millions de dollars (soit de 89,7 %) entre 1991 et 1994. Par contre, les recettes que les services environnementaux (conception ou conseils) ont procuré au sous-secteur des services d'ingénieurs-conseils ont diminué de 63 millions de dollars durant la même période, en passant de 610 à 547 millions de dollars.

Industry salaries, wages and employment

An analysis of salary and wage expenses (see Table 1) indicates that the wage bill for the AES industry grew 170% between 1982 and 1994 to reach \$5.1 billion (47% of industry revenue in 1994).² This exceeded the industry's total revenue growth rate over the period (163%). In 1994, AES industry firms were spending approximately the same proportion of their revenues for employee compensation (46%) as they had been in 1982. However, during the 1991-92 recession, salary and wage expenses increased to 52% of total revenue. Had this compensation ratio remained at pre-recession levels (i.e. 47%) in 1991, the \$4.8 billion salary expense incurred that year would have suggested 1991 industry revenues of \$10.5 billion rather than the \$9.7 billion actually reported. This supports the finding that, although total revenue did increase during the recession, the rate of revenue growth was constrained.

Among the sub-industries, other scientific and technical services outpaced both the offices of architects and offices of consulting engineers in the growth of employee compensation. While total revenue for other scientific and technical services almost quadrupled from 1982 to 1994, the industry's salary and wage payments grew even more rapidly. By 1994, the industry's salary and wage expenses amounted to nearly 48% of its total revenue, up from 40% in 1982.

As with the other scientific and technical services industry, the 1994 employee compensation ratio also stood at 48% for the consulting engineering industry. However, the latter industry's compensation ratio experienced a decline of five percentage points between 1982 and 1994. For the architectural industry, the 1994 employee compensation ratio was 39%, up from 28% in 1982. Most of this increase occurred in the 1980s.

A review of the history of the employment distribution for each of the AES industries over the period from 1982 to 1994 revealed that there was a relative increase in the proportion of industry employees who were professionals (see Table 3). The offices of architects reported a 2.3 percentage point rise in the proportion of their employees who were architects: from 40.5% of the industry's employees in 1982 to 42.8% in

La rémunération et l'emploi dans le secteur de l'AGS

Une analyse des dépenses salariales (voir le Tableau 1) indique que, dans le secteur de l'AGS, la masse salariale a augmenté de 170 % entre 1982 et 1994, pour atteindre les 5,1 milliards de dollars (soit 47 % des recettes du secteur en 1994)², ce qui représente une croissance supérieure à celle des recettes globales du secteur durant cette période (163 %). En 1994, les entreprises du secteur ont dépensé pour la rémunération de leurs employés à peu près la même proportion de leurs recettes (46 %) qu'en 1982. Toutefois, durant la récession de 1991-1992, les dépenses salariales ont augmenté en passant à 52 % des recettes globales. Si ce pourcentage s'était maintenu en 1991 au niveau qu'il avait atteint avant la récession (47 %), les dépenses salariales de 4,8 milliards de dollars engagées durant la même année auraient correspondu à des recettes de 10,5 milliards de dollars, au lieu des 9,7 milliards réellement déclarés. Ceci vient appuyer la conclusion selon laquelle, durant la récession, le taux de croissance des recettes globales a été restreint, malgré l'augmentation de leur valeur.

La croissance de la masse salariale a été plus forte dans le sous-secteur des autres services scientifiques et techniques que dans les bureaux d'architectes et d'ingénieur-conseils. Entre 1982 et 1994, si les recettes globales ont presque quadruplé dans ce sous-secteur, les dépenses salariales y ont augmenté encore plus rapidement, pour atteindre en 1994 près de 48 % des recettes globales, contre 40 % en 1982.

En 1994, comme pour ce dernier sous-secteur, les dépenses salariales de celui des services d'ingénieurs-conseils constituaient 48 % des recettes globales. Toutefois, dans ce cas, cela correspond à une diminution de 5 % entre 1982 et 1994. Dans le sous-secteur des services d'architecture, le pourcentage des dépenses salariales par rapport aux recettes globales a atteint 39 % en 1994, contre 28 % en 1982. La majeure partie de cette croissance s'est produite durant les années 1980.

Un examen de l'évolution de la répartition de l'emploi entre 1982 et 1994 a révélé une augmentation relative de la proportion des spécialistes parmi les employés de chacun des trois sous-secteurs (Voir le Tableau 3). Les bureaux d'architectes ont déclaré une augmentation de 2,3 % de la proportion des architectes parmi leurs employés. Celle-ci est passée de 40,5 % en 1982 à 42,8 % en 1994. Durant la même période, les bureaux

² Another measure of growth is the increase in the employment generated by an industry. The number of people employed, the average wage bill per firm, total salaries and wages paid, and the proportion of salaries and wages to revenue all provide indicators of industrial employment. Regrettably, inconsistencies in the industrial data series prevent a comparison of historical information for the first and second indicators.

² Une autre mesure de la croissance est l'augmentation de l'emploi généré par un secteur. Le nombre de personnes employées, la masse salariale moyenne par entreprise, la valeur totale des traitements et salaires payés et la part de ceux-ci dans les recettes fournissent bien des indicateurs de l'emploi dans un secteur donné. Malheureusement, à cause d'incompatibilités dans les séries de données industrielles, il n'est pas possible de comparer les données chronologiques pour les premier et second indicateurs.

1994. Over the same period, the offices of consulting engineers reported a 3.4 percentage point rise for consulting engineers (including professionals and other types).³

The largest gain was realized in other scientific and technical services. In this industry, the number of professionals, as a proportion of total employees, grew from 32% to 41% over the period from 1986 to 1994. The resultant increases in the knowledge and skills of the employees may have been a contributing factor in the scientific and technical services industry's ability to attract more clients and to increase output at a faster pace than the offices of either architects or consulting engineers.

Employment profile of the AES industry's workforce

The 1991 Census of Population provides a supply-side picture of the AES industry by offering an employment profile of the 158,620 Canadians employed in the industry.⁴ This information can augment existing knowledge of the structure of the workforce and provide an indication of future prospects. From an analysis of data for three age cohorts (aged 15 to 24, 25 to 44, and 45 years of age and older), a snapshot of the industry's human resource dynamics can be obtained (see Table 4).

d'ingénieurs-conseils ont déclaré une augmentation de 3,4 % de la proportion d'ingénieurs-conseils (de profession et autres)³.

L'augmentation la plus forte a été enregistrée dans le sous-secteur des autres services scientifiques et techniques, où la proportion des spécialistes parmi l'ensemble des employés est passée de 32 % à 41 % entre 1986 et 1994. L'augmentation connexe du niveau des connaissances et des compétences des employés a probablement contribué à la capacité accrue de ce sous-secteur à attirer plus de clients et à augmenter sa production plus rapidement que les bureaux d'architectes et d'ingénieurs-conseils.

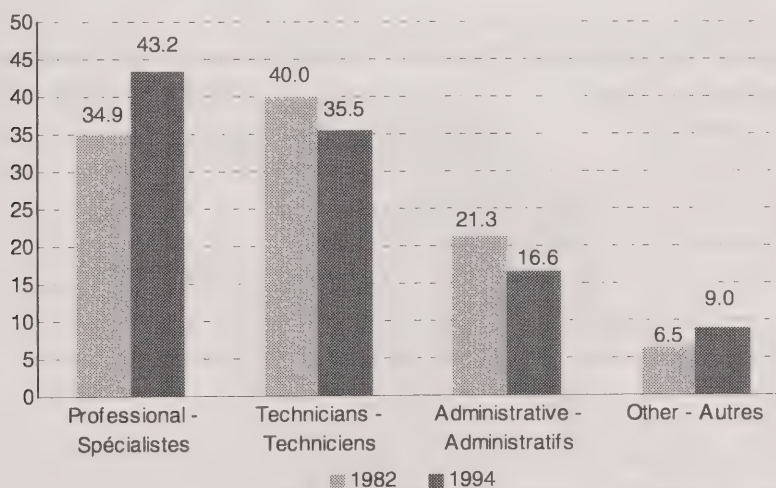
La structure de l'emploi dans le secteur de l'AGS

Le Recensement de la population de 1991 donne une image de l'offre dans le secteur de l'AGS en procurant un profil de l'emploi des 158 620 Canadiens qui y travaillent⁴. Cette information peut augmenter les connaissances existantes sur la structure de la main-d'oeuvre et fournir une indication des perspectives d'avenir. Une analyse des données recueillies sur trois cohortes (les groupes d'âges de 15 à 24 ans, de 25 à 44 ans et de 45 ans et plus) permet d'obtenir une image de la dynamique des ressources humaines dans le secteur (voir le Tableau 4).

Chart 2. Distribution of employment in offices of consulting engineers

Graphique 2. Répartition de l'emploi dans les bureaux d'ingénieurs-conseils

% of employees — employés en pourcentage



³ These are included in the "professional" column in Chart 2.

⁴ Unfortunately, data are not available at a more disaggregated sub-industry level.

³ Ceux-ci sont inclus dans la colonne « spécialistes » du Graphique 2.

⁴ Malheureusement, des données moins agrégées – au niveau des sous-secteurs – ne sont pas disponibles.

Chart 3 demonstrates that the AES industry is knowledge-based, with close to 44% of its workers having attained a university education. Another 33% had earned a trade, college or other post-secondary certificate or diploma. Those with university qualifications were most likely to have majored in engineering; indeed, nearly 44,000 workers had at least a bachelor's degree in this field of study. Applied science was the major specialization for 71% of those workers whose highest level of education attained was a trade certificate or another non-university accreditation.

Significant variations were found in the representation of women among the different age cohorts. More women were entering this technical industry than in the past; therefore, the proportion of the industry workforce that was female was higher for the youngest age cohort (35%). Women also accounted for more than one-quarter of the cohort 25 to 44 years of age. By contrast, female representation in the cohort 45 years of age and older amounted to only 18%.

Significant differences were also found in the educational levels of the various age cohorts. Of the AES industry's 16,535 workers aged 15 to 24, 47% had completed high school but had not obtained post-secondary credentials (see Chart 4). This reflects the fact that many people in this age group were still enrolled in school, including co-op programs.

Le Graphique 3 montre que le secteur de l'AGS est fondé sur la connaissance. En effet, près de 44 % de ses employés ont obtenu des diplômes d'études universitaires et 33 % un certificat ou diplôme d'études professionnelles, collégiales ou postsecondaires. La plupart des détenteurs de diplômes universitaires avaient suivi des études en ingénierie : près de 44 000 employés détenaient au moins un baccalauréat dans ce domaine. La science appliquée était la principale spécialisation de 71 % des employés dont le niveau d'études le plus élevé était celui du certificat professionnel ou d'un autre diplôme d'études non universitaires.

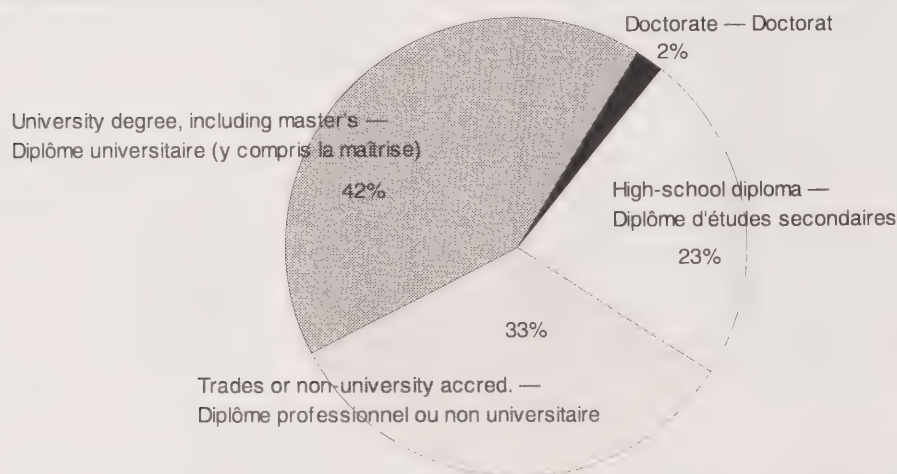
On a relevé d'importantes variations dans la représentation des femmes parmi les diverses cohortes. Les femmes actives dans ce secteur technique sont plus nombreuses qu'auparavant. Par conséquent, leur proportion au sein de la main-d'oeuvre du secteur est plus élevée dans le groupe d'âge le plus jeune (35 %). Elles constituaient plus du quart de la cohorte des employés âgés de 25 à 44 ans. Par contre, leur représentation dans celle des employés âgés de 45 ans et plus n'atteignait que 18 %.

On a aussi relevé des écarts importants entre les niveaux d'études des divers groupes d'âge. Sur les 16 535 employés du secteur de l'AGS âgés de 15 à 24 ans, 47 % avaient terminé des études secondaires mais n'avaient pas obtenu de diplômes de niveau postsecondaire (voir le Graphique 4). Cela reflète le fait que beaucoup de membres de ce groupe d'âge étaient

Chart 3. As a knowledge-based industry, the AES industry's workforce is well-educated

Graphique 3. Caractéristiques de la main-d'oeuvre du secteur de l'AGS (scolarité)

Highest level of education attained — Niveau d'études le plus élevé



However, Table 4 shows that, of those who reported post-secondary credentials, 34% had chosen trade or non-university training compared to 19% who had obtained university qualifications. As those in this age cohort grow older, a higher proportion of them will probably enrol in and complete university programs.

With regard to the occupations of the youngest cohort, the largest number of workers (7,885) reported employment in social science fields, such as policy research and recreation and sports program consulting. Another 6,035 were employed in natural and applied science occupations, including computer programming, mathematics, industrial design and engineering. This was the only age cohort in which more workers in natural and applied science occupations had specialized in applied science rather than engineering. Furthermore, the proportion of university graduates in this age cohort specializing in engineering (56%) was seven percentage points below that in the cohort 25-44 years of age and 16 percentage points below that in the cohort 45 years of age and older. A potential ramification of this occurrence is that workers in the future may not have the required skill levels to compete. Consequently, industry competitiveness and growth may be curtailed.

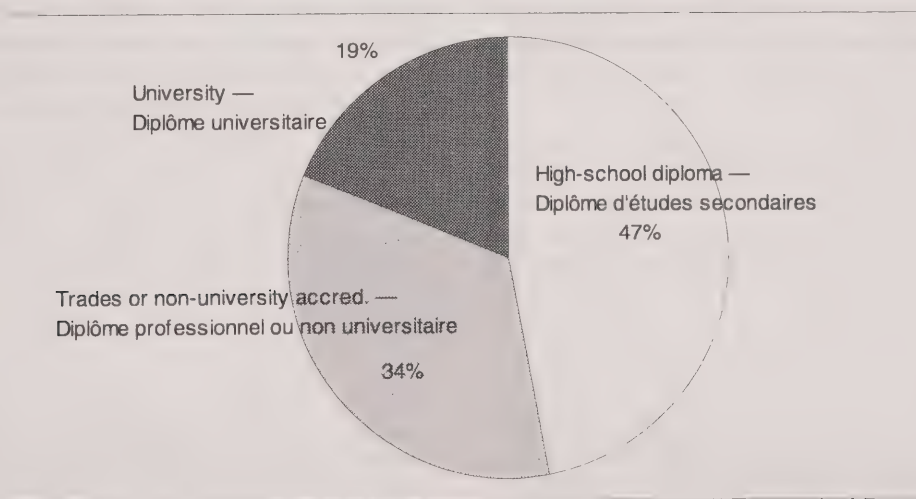
Those in the cohort aged 25 to 44 accounted for the majority (97,680) of the workforce in the AES industry, thereby heavily influencing the industry's characteristics overall. More than

encore inscrits dans des écoles, y compris dans le cadre de programmes d'enseignement coopératif. Toutefois, le Tableau 4 montre que, parmi ceux qui avaient déclaré qu'ils détenaient des diplômes d'études postsecondaires, 34 % avaient choisi une formation professionnelle ou non universitaire, comparativement aux 19 % qui avaient obtenu des diplômes universitaires. À mesure que les membres de cette cohorte deviendront plus âgés, la proportion de ceux qui suivront et termineront des études universitaires augmentera probablement.

En ce qui concerne les professions des membres de la cohorte la plus jeune, la plupart des employés (7 885) ont déclaré qu'ils travaillaient dans des domaines associés aux sciences sociales (recherche stratégique et conseil en programmes de loisirs et de sports, etc.). D'autre part, 6 035 autres travaillaient dans les domaines des sciences naturelles et appliquées (programmation informatique, mathématiques, dessin industriel, génie, etc.). C'est seulement dans ce groupe d'âge que, parmi les employés travaillant dans les domaines des sciences naturelles et appliquées, le nombre des spécialistes en science appliquée était plus élevé que celui des spécialistes en génie. En outre, la proportion des diplômés universitaires de cette cohorte spécialisés en génie (56 %) est inférieure de 7 % à celle des membres du groupe d'âge de 25 à 44 ans, et de 16 % à celle des membres du groupe d'âge de 45 ans et plus. Une conséquence probable de cette situation : à l'avenir, les travailleurs pourraient ne pas disposer des compétences nécessaires pour rester concurrentiels. Il est donc possible que la compétitivité et la croissance du secteur diminuent.

Les membres du groupe d'âge de 25 à 44 ans constituaient la majorité (97 680) de la main-d'oeuvre du secteur de l'AGS, ce qui a une forte incidence sur les caractéristiques générales du

Chart 4. Educational attainment of AES employees aged 15 to 24 is less than that for other AES employees



Graphique 4. Niveau d'études le plus élevé atteint par la main-d'oeuvre du secteur de l'AGS âgée de 15 à 24 ans

45,000 workers had completed a university degree, mainly at the bachelor's or master's level. Of these university graduates, 63% specialized in engineering. The most common occupation for those in the AES workforce aged 25 to 44 was in natural and applied sciences, where more than three in every five AES employees were working.

The aforementioned pattern of engineering and applied sciences was reflected among the most experienced workers, those 45 years of age and older. Of the 44,405 people in this age group, one-third had obtained engineering degrees, and 10,110 workers had no post-secondary qualifications. People in this age cohort were more likely to possess a doctorate, usually in engineering or mathematics. Although the majority of the workforce in this age cohort was employed in natural and applied science occupations (24,370), this age cohort accounted for more people in management (7,705) than did any other age group.

Employment incomes in the AES industry

The 1991 median employment income⁵ for the AES industry of \$31,421 easily exceeded the \$21,622 recorded overall for the entire economy and, furthermore, was the highest among all eight industries within the business services major group of the 1980 SIC. Its median employment income exceeded that for such high-income industries as computer services (\$31,041) and management consulting (\$29,801). Within business services, management occupations earned the highest median employment income, peaking at \$54,043 in the AES industry; this may have been because some of those in management occupations might have received training in natural sciences or other disciplines before entering management. Workers in AES industry management occupations who had specialized in engineering reported the highest median employment income. The median ranged from \$27,616 for young workers to \$74,129 for workers 45 years of age and older.

secteur. Plus de 45 000 employés avaient obtenu un diplôme universitaire, principalement au niveau du baccalauréat ou de la maîtrise. Parmi ceux-ci, 63 % étaient spécialisés en génie. Parmi les employés du secteur de l'AGS âgés de 25 à 44 ans, les professions les plus répandues étaient associées aux sciences naturelles et appliquées : plus de trois employés sur cinq du secteur travaillaient dans ce domaine.

La tendance de l'emploi dans les domaines du génie et des sciences appliquées qui a été indiquée ci-dessus était observable parmi les travailleurs les plus expérimentés, âgés de 45 ans et plus. Le tiers des 44 405 personnes appartenant à ce groupe d'âge avaient obtenu un diplôme en génie, alors que 10 110 travailleurs ne détenaient pas de diplômes d'études postsecondaires. Les membres de ce groupe d'âge détenaient plus souvent un doctorat, généralement en génie ou en mathématiques. La majorité de la main-d'œuvre appartenant à cette cohorte occupait des emplois dans les domaines des sciences naturelles et appliquées (24 370), mais ce groupe d'âge était aussi plus largement représenté que les autres dans les postes de gestion (7 705).

Les revenus d'emploi dans le secteur de l'AGS

En 1991, le revenu d'emploi médian⁵ dans le secteur de l'AGS (31 421 \$) dépassait largement les 21 622 \$ enregistrés pour l'ensemble de l'économie et était en outre le plus élevé parmi les huit secteurs du grand groupe des services aux entreprises de la CTI de 1980. Le revenu d'emploi médian y dépassait celui de secteurs à revenu élevé tels ceux des services informatiques (31 041 \$) et de la consultation de gestion (29 801 \$). Au sein du secteur des services aux entreprises, les postes de gestion fournissaient le revenu d'emploi médian le plus élevé et celui-ci atteignait son maximum (54 043 \$) dans le secteur de l'AGS. Cela pourrait être attribuable au fait que certains de ces employés avaient probablement reçu une formation en sciences naturelles ou dans d'autres disciplines avant d'occuper des postes de direction. Les employés qui occupaient de tels postes dans le secteur de l'AGS et qui étaient spécialisés en génie ont déclaré le revenu d'emploi médian le plus élevé. Le revenu d'emploi médian variait de 27 616 \$ pour les jeunes employés à 74 129 \$ pour ceux qui étaient âgés de 45 ans et plus.

⁵ While historical data on average or median salaries were not available from the industrial surveys, median employment incomes were obtained from the 1991 Census of Population. Median employment income is defined as the value below which half of the income observations lie. Included is income from employment earnings (wages, salaries and tips) from actual work.

⁵ Bien que les enquêtes sur les secteurs n'aient pas fourni de données chronologiques sur les salaires moyens ou médians, les revenus d'emploi médians ont été tirés du Recensement de la population de 1991. Le revenu d'emploi médian est défini comme la valeur au-dessous de laquelle se situe la moitié des observations sur le revenu. Le revenu d'emploi (traitement, salaires et pourboires) pour un travail effectif est inclus.

Comparative growth in the AES industry

Two measures of economic performance, gross domestic product (GDP) and employment, can assist in evaluating the growth of the AES industry from 1982 to 1994 relative to the overall economy. In this period, the output of the Canadian economy expanded 99.6%, and the number of people employed grew by 20.5%.⁶ Comparable available indicators show that the AES industry grew more rapidly than the overall economy: total AES revenue rose by 163%, employment increased by 51%, and total salaries and wages paid were up by 170%.

The recession of the early 1990s left the AES industry relatively unscathed compared to other industries. AES industry revenues continued to grow because many companies in other industries reduced overhead costs by opting to out-source for services that they initially generated in-house, and some of this contracting out resulted in new business for the AES industry. Increasing demand for service companies' input, as firms reduce own-account production, is characteristic of downturns in the economy. This was probably the reason for the increase in the AES industry's proportion of Canada's overall employment in 1991. The AES industry's share of overall employment rose to 1.3% in 1991 from 1.0% in 1986, when the economy was experiencing buoyant growth.

The proportion of salaries and wages to total revenue in the AES industry increased to 49.8% in 1991 from the previous level of 47.3%, before rising to 51.6% in 1992. This increase during the recession demonstrated another characteristic of downturns in the economy: in recessionary times, companies hold on to their most experienced employees and cut back on hiring; this results in increased tenure for the remaining employees, with an attendant increase in average salaries and wages. The census data indicate that fully 91% of the AES workforce was employed full-time in 1991, with two-thirds engaged on a full-year basis.

As the economy recovers after a recession, industries increase their in-house production and take on new staff to satisfy growing workload requirements. This increases the demand by other industries to hire employees of selected service companies. Consequently, the proportion of overall

La croissance relative dans le secteur de l'AGS

Deux mesures de la performance économique, celle du produit intérieur brut (PIB) et celle de l'emploi, peuvent aider à évaluer la croissance du secteur de l'AGS de 1982 à 1994, comparativement à celle de l'ensemble de l'économie. Durant cette période, la production de l'économie canadienne a augmenté de 99,6 % et le nombre de personnes employées s'est accru de 20,5 %⁶. Des indicateurs comparables disponibles montrent que l'expansion du secteur de l'AGS a été plus rapide que celle de l'ensemble de l'économie : l'augmentation des recettes globales y était de 163 %, celle de l'emploi de 51 % et celle de la masse salariale globale de 170 %.

La récession qui a sévi au début des années 1990 a relativement peu touché le secteur de l'AGS, comparativement aux autres industries. Ses recettes ont continué à augmenter parce que beaucoup d'entreprises d'autres secteurs ont réduit leurs frais généraux en ayant recours à la sous-traitance de services qu'elles fournissaient directement auparavant, dont une partie est venue élargir le marché du secteur de l'AGS. L'augmentation de la demande de services aux entreprises, à mesure que celles-ci réduisent leur production pour propre compte, est un phénomène caractéristique des périodes de repli économique. C'est probablement ce qui explique que la part du secteur de l'AGS dans l'emploi global au Canada ait augmenté en 1991 en passant à 1,3 %, comparativement à 1 % en 1986, lorsque l'économie était en pleine croissance.

La proportion des recettes globales du secteur de l'AGS affectée à la rémunération est passée à 49,8 % en 1991 (elle était de 47 % auparavant) puis à 51,6 % en 1992. Cette augmentation au cours d'une récession illustre un autre trait caractéristique des périodes de repli de l'économie : les entreprises ont alors tendance à garder leurs employés les plus expérimentés et à réduire l'embauche, ce qui entraîne une prolongation de la période d'occupation des postes pour les employés qui restent et une augmentation connexe des traitements et salaires moyens. Les données de recensement indiquent que 91 % des employés du secteur de l'AGS travaillaient à plein temps en 1991, les deux tiers d'entre eux ayant été engagés à l'année.

À mesure que l'économie se rétablit après une récession, les industries augmentent leur production interne et engagent du personnel pour faire face à l'accroissement du volume de travail, ce qui entraîne, dans les autres secteurs, une augmentation de la demande d'employés qui travaillent dans certaines entreprises

⁶ Canada's current dollar GDP rose from \$374 billion in 1982 to \$747 billion in 1994. Meanwhile, aggregate employment increased in the same period from 11 million to 13.3 million people.

⁶ Le PIB canadien en dollars courants a augmenté en passant de 374 milliards de dollars en 1982 à 747 milliards en 1994. Durant la même période, le nombre total de personnes employées a augmenté en passant de 11 à 13,3 millions.

employment accounted for by specific service industries declines, as does the proportion of salaries and wages to total revenue for these industries. The data for the AES industry mirror this movement.

Conclusion

The growth in revenues for the AES industry surpassed the overall expansion in the Canadian economy during the period from 1982 to 1994. The AES industry's ability to withstand the recession was due to the strong growth in demand for scientific and technical services. As the economy continues to become increasingly knowledge-based, the demand for these types of services should continue to grow, particularly in high-technology fields.

Once the 1996 Census of Population data become available in 1998, a comparative study could be undertaken to explore shifts in the human capital of the AES industry and the business services sector. Structural changes in employment may highlight emerging issues in human resource development and expand understanding of the sector.

de services. Il s'ensuit que des industries de services déterminées voient décliner leur part de l'emploi global, ainsi que la part des salaires et traitements dans leurs recettes globales. Les données sur le secteur de l'AGS reflètent donc ce mouvement.

Conclusion

La croissance des recettes du secteur de l'AGS a dépassé l'expansion globale de l'économie canadienne entre 1982 et 1994. La capacité de ce secteur à résister à la récession était attribuable à la forte croissance de la demande de services scientifiques et techniques. À mesure que l'économie devient de plus en plus basée sur la connaissance, la demande pour ces catégories de services devrait continuer à augmenter, surtout dans les industries de pointe.

En 1998, lorsque le Recensement de la population de 1996 sera disponible, on devrait entreprendre une étude comparative en vue d'examiner les mouvements des ressources humaines dans le secteur de l'AGS et dans des services aux entreprises. Des changements structurels dans l'emploi pourraient mettre en lumière de nouvelles questions concernant le développement des ressources humaines, ce qui permettrait d'améliorer les connaissances sur le secteur.

Table 1. The architectural, engineering and other scientific and technical services (AES) industries (SIC 775), Canada, 1982-1994**Tableau 1. Secteur de l'architecture, du génie et des autres services scientifiques et techniques (AGS) (CTI 775), Canada, 1982-1994**

		Revenues Recettes	Salaries & wages Traitements et salaires	Number of employees Nombre d'employés	Number of firms Nombre d'entreprises
		(\$ millions)	(\$ millions)		
Architectural — Architecture					
	1982	511.4	143.6	6,241	1,470
	1986	652.4	219.2	9,756	2,446
	1988	809.2	310.1	11,593	2,513
	1991	863.4	336.6
	1992	879.8	353.7
	1993	842.7	352.9
	1994	832.3	328.3
% change — changement en pourcentage, 1982-1994		62.7	128.6		
Engineering — Génie					
	1982	2,494.2	1,301.2	39,352	2,236
	1986	3,179.2	1,645.2	54,572	4,410
	1988	4,296.0	2,127.0	61,995	5,375
	1991	5,256.3	2,769.8	..	5,881
	1992	5,609.9	3,032.8	..	6,424
	1993	5,922.2	2,861.6	..	6,399
	1994	5,704.2	2,727.0	..	5,866
% change — changement en pourcentage, 1982-1994		128.7	109.6		162.3
Other scientific and technical services — Autres services scientifiques et techniques					
	1982	1,099.0	437.1	19,570	2,470
	1986	1,857.3	849.0	38,503	6,367
	1988	2,944.0	1,368.1	58,762	8,755
	1991	3,590.7	1,724.7	..	8,490
	1992	3,422.4	1,726.2	..	7,818
	1993	3,816.0	1,859.9	..	7,943
	1994	4,268.8	2,030.7	..	7,878
% change — changement en pourcentage, 1982-1994		288.4	364.6		218.9
	Total revenues	Salaries & wages	Salaries & wages % of total revenue	Number of firms	Average revenues
	Recettes totales	Traitements et salaires	Traitements et salaires - pourc. recettes totales	Nombre d'entreprises	Recettes moyennes
	(\$ millions)	(\$ millions)			(\$ 000's)
Total AES industry — Total secteur de l'AGS					
	1982	4,104.6	1,881.9	45.8	664.6
	1986	5,688.9	2,713.4	47.7	430.2
	1988	8,049.2	3,805.2	47.3	483.6
	1991	9,710.4	4,831.1	49.8	675.7 ¹
	1992	9,912.1	5,112.7	51.6	696.0 ¹
	1993	10,580.9	5,074.4	48.0	737.8 ¹
	1994	10,805.3	5,086.0	47.1	786.2 ¹
% change — changement en pourcentage, 1982-1994		163.2	170.3	2.7	18.3
	AES industry employment Emploi - secteur de l'AGS	All industries employment Emploi - tous secteurs	Employment as % of Canada's employment Emploi - en pourcentage de l'emploi au Canada	Canada's GDP (billions of constant dollars) PIB du Canada (en milliards de dollars constants)	
	(000's)	(000's)			
AES — Secteur de l'AGS					
	1982	109.7	11,035.0	0.99	382.6
	1986	116.7	12,094.5	0.96	452.0
	1988	139.0	12,818.9	1.08	492.6
	1991	161.8	12,916.1	1.25	494.5
	1992	145.2	12,841.9	1.13	497.6
	1993	158.5	13,014.7	1.22	510.7
	1994	165.3	13,291.7	1.24	531.6
% change — changement en pourcentage, 1982-1994		50.7	20.5		38.9

¹ Architects not included — Les architectes ne sont pas inclus.**Sources:** Statistics Canada, Catalogues No. 63-537 Occasional, 63-234, 71-201 and 15-001XPB —
Statistique Canada, n° 63-537 (occasionnel), 63-234, 71-201 et 15-001XPB au catalogue.

Table 2. Industry fees and revenues by source

Tableau 2. Honoraires et recettes du sous-secteur, par source

	1982	1986	1988	1991	1992	1993	1994	
								Architecture
Architectural								Honoraires (en millions de dollars)
Fee income (\$ millions)	469.3	641.1	661.0	774.7	760.3	724.3	699.8	
% distribution of fee income — Honoraires - répartition en pourcentage								
Full traditional services	..	96.9	92.0	90.8	93.3	93.0	92.7	Services traditionnels complets
Programming	1.3	1.5	1.1	1.5	1.9	Programmation
Interior design	2.1	2.4	1.6	1.8	1.8	Aménagement intérieur
Urban planning	1.3	2.4	1.4	1.7	1.3	Urbanisme
Environmental studies and landscape	0.5	0.3	0.1	0.1	0.2	Études du milieu et aménagement paysager
Other	..	3.0	2.8	2.7	2.4	2.0	2.2	Autres
Total		100	100	100	100	100	100	Total
								Génie
Engineering								Honoraires (en millions de dollars)
Fee income (\$ millions)	2,228.3	2,977.2	3,128.0	4,586.0	4,472.0	4,423.4	4,306.5	
% distribution of fee income — Honoraires - répartition en pourcentage								
Turnkey projects	..	4.8	6.1	9.0	1	1	1	Projets clés en mains
Advisory services - environmental	7.9	11.4	8.5	5.8	Services consultatifs - environnement
Advisory services - other	13.5	12.3	14.3	18.8	Services consultatifs - autres
Design services - environmental	5.4	6.8	5.5	5.7	Services de conception - environnement
Design services - other	42.0	41.8	43.9	39.5	Services de conception - autres
Other environmental services	1.2	Autres services environnementaux
Construction management	..	14.4	..	5.9	6.8	6.2	7.1	Gestion de construction
Feasibility studies	..	24.0	11.4	Études de faisabilité
Preparatory studies	..	8.5	Études préliminaires
Pre-design and design	..	36.6	49.8	Prédesign et conception
Project management	..	5.4	17.1	8.4	10.6	9.1	8.8	Gestion de projet
Geotechnical engineering	3.5	3.7	5.2	Géotechnique
Supplementary services	..	2.8	3.8	2.5	2.9	4.1	2.6	Services supplémentaires
Sale of software or custom system products	7.3	0.8	0.9	1.1	1.1	Vente de logiciels ou de systèmes personnalisés
Other	..	3.6	4.5	4.7	3.0	3.6	4.2	Autres
Total		100	100	100	100	100	100	Total
Foreign revenue as a % of total revenue	10.0	10.6	9.9	7.6	8.2	9.4	11.2	Rec. tirées de serv. fournis à l'étranger en pourc. des recettes globales
								Autres services scientifiques et techniques
Other scientific and technical services								Recettes d'exploitation (en millions de dollars)
Operating revenue (\$ millions)	1,099.0	1,857.3	2,944.0	3,590.7	3,422.4	3,816.0	4,268.8	
% distribution of fee income — Honoraires - répartition en pourcentage								
Surveying	43.4	28.7	25.8	15.7	14.5	14.9	11.6	Arpentage
Laboratory operations	14.5	22.5	51.2	56.3	54.5	54.1	43.9	Laboratoire
Research & development (R&D)	9.5	Recherche et perfectionnement des modèles d'exploitation (R.-D.)
Environmental services	3.2	4.7	9.4	7.8	7.5	Services environnementaux
Other scientific services	42.1	45.0	15.3	16.3	15.2	17.9	18.0	Autres services scientifiques
Sale of software products	1.2	1.8	1.1	1.7	Vente de produits logiciels
Other operating revenue	..	3.7	4.5	5.8	4.7	4.5	7.9	Autres recettes d'exploitation
Total	100	100	100	100	100	100	100	Total

¹ Prior to 1992, turnkey revenues could be identified. From 1992 onwards, turnkey revenues were included within the other various fee income categories. — Jusqu'en 1992, les recettes provenant d'opérations clés en mains ne sont pas incluses dans la répartition des honoraires en pourcentage.

Sources: Statistics Canada Catalogues No. 63-537 Occasional and 63-234. — Statistique Canada, n° 63-537 (occasionnel) et 63-234 au catalogue.

Table 3. Occupational group distribution, by industry

Tableau 3. Répartition des groupes professionnels, par sous-secteur

	1982	1986	1988	1991	1992	1993	1994	1982- 1994	1988- 1994	
	distribution of employees répartition des employés							percentage point change changement en pourcentage		
Architectural services industry										Sous-secteur des services d'architecture
Registered architects	38.1	33.6	24.4	25.7	28.6	29.7	29.7	-8.4	5.3	Architectes enregistrés
Other architects	2.4	12.4	16.5	14.8	14.1	13.3	13.1	10.7	-3.4	Autres architectes
Professional engineers	1.5	2.3	1.7	1.9	1.5	2.1	2.0	0.5	0.3	Ingénieurs - de profession
Landscape architects	0.2	1.4	0.8	1.1	1.5	..	1.3	Architectes paysagistes
Urban planners	0.5	0.8	0.4	0.4	0.3	..	-0.2	Urbanistes
Interior designers	2.3	2.4	2.6	2.1	2.4	..	0.1	Décorateurs assembleurs
Other professionals & technicians	35.0	31.2	34.7	34.5	33.5	32.8	33.3	-1.7	-1.4	Autres spécialistes et
techniciens										
Administrative and support staff	19.7	18.6	16.9	17.0	17.5	17.5	16.7	-3.0	-0.2	Personnel d'administration et de soutien
Other	3.4	1.9	2.8	1.5	1.0	1.0	1.0	-2.4	-1.8	Autres
Total	100	100	100	100	100	100	100			Total
Engineering services industry										Sous-secteur des services de génie
Engineers: professional	32.1	30.8	26.5	32.0	37.4	37.1	35.5	3.4	9.0	Ingénieurs: de profession
other	..	4.7	4.3	3.5	3.7	3.3	3.4	..	-0.9	autres
Other professionals	2.8	4.4	4.5	8.2	4.1	4.5	4.3	1.5	-0.2	Autres spécialistes
Technicians and technologists	40.0	38.0	39.7	34.1	33.9	35.1	35.5	-4.5	-4.2	Techniciens et technologues
Administrative and support staff	21.3	19.9	19.8	17.1	17.4	17.8	16.6	-4.7	-3.2	Personnel d'administration et de soutien
Other	3.7	2.2	5.2	5.2	3.5	2.3	4.7	1.0	-0.5	Autres
Total	100	100	100	100	100	100	100			Total
Other scientific and technical services industry										Autres services scientifiques et techniques
Professionals	..	31.5	28.1	37.4	39.5	41.0	40.5	9.0	12.4	Spécialistes
Technicians	..	42.3	35.7	35.1	32.1	32.1	33.4	-8.9	-2.3	Techniciens
Administrative and support staff	..	19.6	22.4	16.4	15.7	15.5	13.7	-5.9	-8.7	Personnel d'administration et de soutien
Other	..	6.7	13.8	11.1	12.6	11.4	12.4	5.7	-1.4	Autres
Total	100	100	100	100	100	100	100			Total

Sources: Statistics Canada, Catalogues No. 63-537 Occasional and 63-234. —
Statistique Canada, n° 63-537 (occasionnel) et 63-234 au catalogue.

Table 4. Highest education completed by AES industry employees, by age and field of study**Tableau 4. Niveau d'études le plus élevé atteint par les employés du secteur de l'AGS, par âge et domaine d'études**

Field of study	No post-secondary Aucune étude postsecondaire	Trades or non-university Études professionnelles et non universitaires	Univ. degree incl. master's Diplôme univ. (y compris la maîtrise)	Medical degree Diplôme d'études médicales	Doctorate Doctorat	Total number of employees Nombre total d'employés	Domaine d'études
number of employees — nombre d'employés							
All employees							Tous les employés
Fine and applied arts	-	3,015	3,775	-	75	6,865	Beaux-arts et arts appliqués
Social science	-	970	4,410	-	175	5,555	Sciences sociales
Commerce	-	7,965	3,895	-	10	11,870	Commerce
Agriculture	-	650	1,920	-	245	2,815	Agriculture
Engineering	-	205	43,975	35	1,420	45,635	Génie
Applied science	-	37,600	255	-	10	37,865	Science appliquée
Health	-	1,015	445	190	75	1,725	Santé
Mathematics	-	1,250	7,410	-	1,185	9,845	Mathématiques
No specialization	36,275	145	25	-	-	36,445	Aucune spécialisation
Total	36,275	52,815	66,110	225	3,195	158,620	Total
15 to 24 years old							15 à 24 ans
Fine and applied arts	-	440	230	-	-	670	Beaux-arts et arts appliqués
Social science	-	170	295	-	-	465	Sciences sociales
Commerce	-	1,015	250	-	-	1,265	Commerce
Agriculture	-	75	180	-	-	255	Génie
Engineering	-	40	1,745	-	-	1,785	Agriculture
Applied science	-	3,515	-	-	-	3,515	Science appliquée
Health	-	90	-	-	-	90	Santé
Mathematics	-	240	430	-	-	670	Mathématiques
No specialization	7,760	60	-	-	-	7,820	Aucune spécialisation
Subtotal	7,760	5,645	3,130	-	-	16,535	Sous-total
25 to 44 years old							25 à 44 ans
Fine and applied arts	-	1,925	2,510	-	30	4,465	Beaux-arts et arts appliqués
Social science	-	655	3,350	-	110	4,115	Sciences sociales
Commerce	-	5,060	2,595	-	10	7,665	Commerce
Agriculture	-	370	1,510	-	125	2,005	Agriculture
Engineering	-	135	27,760	20	710	28,625	Génie
Applied science	-	24,335	150	-	10	24,495	Science appliquée
Health	-	525	305	75	45	950	Santé
Mathematics	-	850	5,475	-	520	6,845	Mathématiques
No specialization	18,410	85	20	-	-	18,515	Aucune spécialisation
Sous-total	18,410	33,940	43,675	95	1,560	97,680	Sous-total
45 years old and over							45 ans et plus
Fine and applied arts	-	645	1,035	-	50	1,730	Beaux-arts et arts appliqués
Social science	-	145	765	-	65	975	Sciences sociales
Commerce	-	1,895	1,050	-	-	2,945	Commerce
Agriculture	-	205	230	-	120	555	Agriculture
Engineering	-	30	14,470	15	710	15,225	Génie
Applied science	-	9,750	105	-	-	9,855	Science appliquée
Health	-	395	130	115	25	665	Santé
Mathematics	-	165	1,515	-	665	2,345	Mathématiques
No specialization	10,110	-	-	-	-	10,110	Aucune spécialisation
Subtotal	10,110	13,230	19,300	130	1,635	44,405	Sous-total

Source: Special Tabulations, 1991 Census of Population, Statistics Canada. —
Totalisations spéciales, Recensement de la population de 1991, Statistique Canada.

References

Belkhodja, Alya (1992), "Staying Put: Job Tenure Among Paid Workers", *Perspectives on Labour and Income*, 4(4), Catalogue No. 75-001E (Winter).

Gera, S. and Mang, K. (1997), "The Knowledge-Based Economy: Shifts in Industrial Output", Working Paper No. 15. Industry Canada, Ottawa.

Gera, S. and Massé, P. (1996), "Employment Performance in the Knowledge-Economy", Working Paper No. 14, W-97-9E/F. Industry Canada, Ottawa.

Industry Canada (1996), "Consulting Engineering Part 1: Overview and Prospects." Services Industries and Capital Projects Branch, Ottawa.

Statistics Canada (Various Annual and Occasional Issues), *Architectural, Engineering and Scientific Services in Canada*. Catalogue No. 63-234-XPB, 63-537.

Statistics Canada (1991), *Census Dictionary*, Catalogue No. 92-301E.

Statistics Canada (1986), *Historical Labour Force Statistics*. Catalogue No. 71-201.

Statistics Canada (1995), *National Income and Expenditure Accounts, Annual Estimates*. Catalogue No. 13-201-PPB.

Statistics Canada (1991 Census), *Occupation, the Nation*. Catalogue No. 93-327.

Références

Belkhodja, Alya (1992), "Fidèles au poste : l'ancienneté des travailleurs", *L'emploi et le revenu en Perspective*, 4(4) n° 75-001E au catalogue (hiver).

Gera, S. et Mang, K. (1997), "The Knowledge-Based Economy: Shifts in Industrial Output." Papier de recherche n° 15. Industrie Canada, Ottawa.

Gera, S. et Massé, P. (1996), "Employment Performance in the Knowledge-Economy." Papier de recherche n° 14, W-97-9E/F. Industrie Canada, Ottawa.

Industrie Canada (1996), "Consulting Engineering Part 1: Overview and Prospects." Services Industries and Capital Projects Branch, Ottawa.

Statistique Canada (Différentes éditions annuelles et occasionnelles), *Bureaux d'architectes, d'ingénieurs-conseils et de services scientifiques au Canada*, n° 63-234-XPB, 63-537 au catalogue.

Statistique Canada (1991), *Dictionnaire du recensement*, n° 92-301F au catalogue.

Statistique Canada (1986), *Statistiques chronologiques sur la population active*, n° 71-201 au catalogue.

Statistique Canada (1995), *Comptes nationaux des revenus et dépenses, estimations annuelles*, n° 13-201-PPB au catalogue.

Statistique Canada (Recensement de 1991), *Profession, le pays*, n° 93-327 au catalogue.



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

A glance at business services

Un aperçu des services aux entreprises

Business services industries serve as engine of employment growth

Les services aux entreprises, moteur de la croissance de l'emploi

By Don Little
Services Division
Tel: (613) 951-6739
Fax: (613) 951-6696

par Don Little
Division des services
Tél. : (613) 951-6739
Télécopieur : (613) 951-6696

Over the past two years the business services group of industries has made a substantial contribution to Canada's employment growth. By the third quarter of 1997, employment in business services surpassed one million for the first time. This level was 16% higher than that for the third quarter of 1995.¹ This rapid rise in employment coincided with a 13% real increase in output, as reflected by growth in the gross domestic product (GDP) for business services. Of the half-million jobs created in Canada's economy over the past eight quarters, 64,000 were generated by the business services industries. As a result, 7% of all employed Canadians now work in business services, up from 6% two years ago.

Au cours des deux dernières années, le groupe des services aux entreprises a largement contribué à la croissance de l'emploi au Canada. Au troisième trimestre de 1997, l'emploi dans ce groupe a franchi pour la première fois le cap d'un million de travailleurs. Ce nombre représente une hausse de 16 % par rapport au troisième trimestre de 1995¹ et cette croissance rapide de l'emploi a coïncidé avec une augmentation réelle de 13 % de la production, qui se traduit par une hausse du produit intérieur brut (PIB) pour les services aux entreprises. Au cours des huit derniers trimestres, un demi-million d'emplois ont été créés au Canada et, de ce nombre, 64 000 ont été générés par les branches des services aux entreprises. Ces branches embauchent aujourd'hui 7 % de tous les Canadiens actifs, comparativement à 6 %, il y a deux ans.

The strong growth of business services employment over the past two years marks the continuation of a long-term trend. In the previous ten years, for example, the business services workforce grew by 72%. This dwarfed the 17% employment growth rate for the overall economy. As was the case from 1995 to 1997, the strong job growth in business services employment from 1984 to 1994 was also

La forte croissance de l'emploi dans le groupe des services aux entreprises, ces deux dernières années, s'inscrit dans une tendance à long terme. La population active dans ce groupe a en effet crû de 72 % au cours des dix dernières années, un taux qui éclipse le taux de croissance de l'emploi (17 %) pour l'ensemble de l'économie. Comme cela a été le cas de 1995 à 1997, la forte croissance de l'emploi dans le groupe des services

The employment figures gathered here are obtained through special tabulations based on the Labour Force Survey. Employment data are compiled for the following business services industries: the computer and related services industry (SIC 772); the accounting and bookkeeping services industry (SIC 773); the advertising services industry (SIC 774); the architectural, engineering and other scientific and technical services industry (SIC 775); and the offices of lawyers and notaries (SIC 776). Also included is the broader "other business services" category which encompasses: the employment agencies and personnel suppliers industry (SIC 771), the management consultants industry (SIC 777) and other business services (SIC 779).

Les chiffres sur l'emploi présentés ici sont tirés de totalisations spéciales basées sur l'Enquête sur la population active. Des données sur l'emploi sont rassemblées pour les branches suivantes du groupe des services aux entreprises : services d'informatique et services connexes (CTI 772); services de comptabilité et de tenue de livres (CTI 773); services de publicité (CTI 774); bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (CTI 775) et études d'avocats et de notaires (CTI 776). Est également incluse la catégorie plus générale «autres services aux entreprises» qui regroupe les bureaux de placement et services de location de personnel (CTI 771), les bureaux de conseils en gestion (CTI 777) et les autres services aux entreprises (SIC 779).

¹ Whereas business services employment totaled 879,000 in the third quarter of 1995, it rose to 1,019,000 by the third quarter of 1997.

¹ Le nombre d'emplois dans le groupe des services aux entreprises, qui était de 879 000 au troisième trimestre de 1995, a augmenté à 1 019 000 au troisième trimestre de 1997.

accompanied by rapid growth in business services output. While the overall economy's GDP grew by 27% in real terms over those ten years, output for the business services industries rose by 63%.²

The business services industries have grown more rapidly than the rest of the economy primarily because their activities are based on information and knowledge, both of which have become increasingly essential to businesses in this era of rapid technological change. For example, computer service providers and advertising services firms offer information to their customers, while accountants, architects, engineers, lawyers and management consultants primarily offer knowledge.³

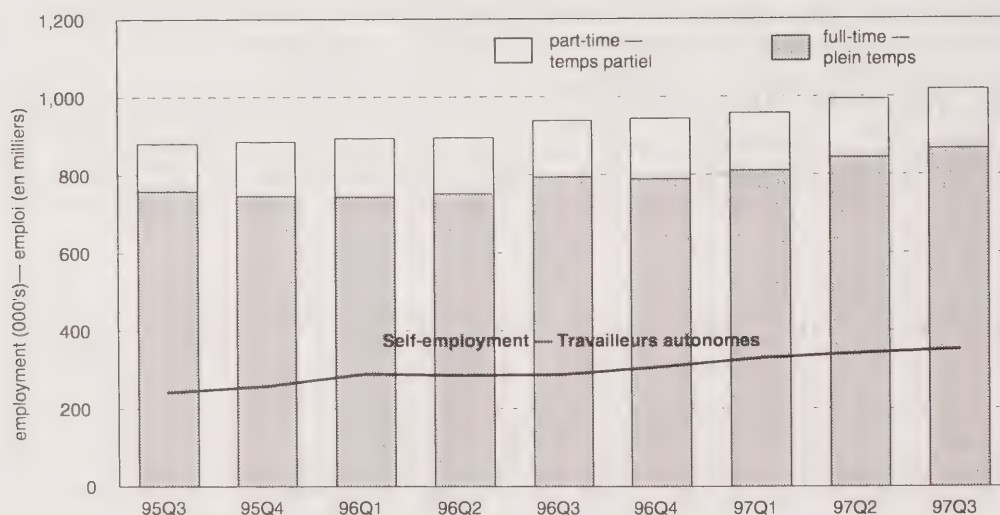
Since the third quarter of 1995, not only did *total* employment grow more rapidly in business services than it did in the rest of the economy, so too did full-time and part-time jobs, and self-employment in business services (see Chart 1).

aux entreprises de 1984 à 1994 s'est accompagnée, elle aussi, d'une croissance rapide de la production. Alors que le PIB de l'ensemble de l'économie a augmenté de 27 %, en termes réels, durant cette période de dix ans, l'accroissement de la production dans le groupe des services aux entreprises a été de l'ordre de 63 %².

Cette croissance plus rapide des branches des services aux entreprises, par comparaison à l'ensemble de l'économie, s'explique principalement du fait que les activités dans ces branches sont basées sur l'information et les connaissances, deux composantes de plus en plus essentielles au succès des entreprises dans cette ère marquée par l'évolution rapide de la technologie. Les fournisseurs de services d'informatique et de services de publicité, par exemple, offrent de l'information à leurs clients, tandis que les comptables, architectes, ingénieurs, avocats et experts-conseils en gestion offrent principalement des connaissances³.

Depuis le troisième trimestre de 1995, nous observons une croissance plus rapide, non seulement du nombre *total* d'emplois dans le groupe des services aux entreprises, par comparaison au reste de l'économie, mais également du nombre d'emplois à plein temps et à temps partiel et du nombre de travailleurs autonomes (voir graphique 1).

Chart 1. Business services employment has risen steadily



Graphique 1. Croissance soutenue de l'emploi dans le groupe des services aux entreprises

² From 1984 to 1994, the number of Canadians employed rose from 11,402,000 to 13,292,000. For the business services industries, employment rose from 478,000 to 823,000. Meanwhile, Canada's GDP (in constant 1986 dollars) increased from \$419 billion to \$532 billion, while the business services GDP rose from \$14.6 billion to \$23.8 billion.

³ For additional details, see "Business demographics, volatility, and change in the services sector", by Daood Hamdani, in the 2nd Quarter 1997 edition of Services Indicators, pp. 72-76.

² De 1984 à 1994, le nombre de Canadiens actifs est passé de 11 402 000 à 13 292 000. Dans les branches des services aux entreprises, le nombre d'emplois a augmenté de 478 000 à 823 000. Parallèlement, le PIB du Canada (en dollars constants de 1986) s'est accru, passant de 419 milliards à 532 milliards de dollars, et le PIB du groupe des services aux entreprises a augmenté de 14,6 milliards à 23,8 milliards de dollars.

³ Pour plus d'information, voir «Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services», par Daood Hamdani, dans le numéro du 2^e trimestre de 1997 de Indicateurs des services, p. 67.

While full-time employment grew by 2% in the rest of the economy, in business services it soared by 14% to reach 867,000 by the third quarter of 1997. As well, despite the 6% decline recorded this quarter, part-time jobs in business services still rose by 25% over the past two years. This exceeded the 6% growth rate for part-time jobs in the rest of the economy. Part-time employment in business services now totals 152,000, up from 122,000 two years ago.

As a result, part-time positions, expressed as a proportion of total business services employment, have risen from 14% to 15% in the past two years. The proportion of all jobs that are full-time concurrently fell from 86% to 85%. This too continues a longer-term trend.⁴ Nevertheless, the current proportion of business services jobs that are full-time still exceeds the 83% found in the rest of the economy.

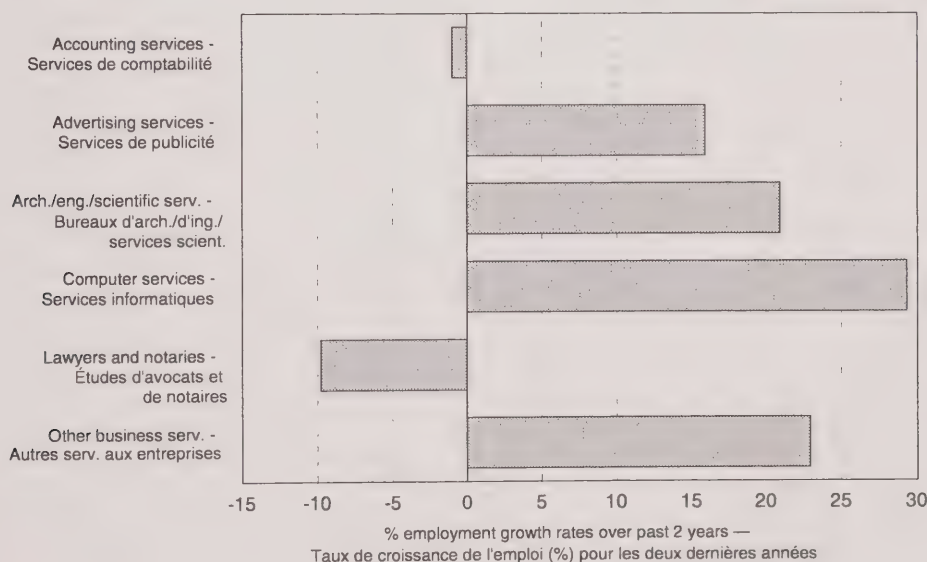
Meanwhile, the 46% growth rate of self-employment in business services more than tripled that for the rest of the economy. Self-employment in business services rose from 242,000 two years ago to 352,000 last quarter. Because of this development, self-employment now accounts for a higher proportion of all business services jobs than it did

Alors que les emplois à plein temps ont augmenté de 2 % dans le reste de l'économie, ils ont fait un bond de 14 % dans le secteur des services aux entreprises, pour se chiffrer à 867 000 au troisième trimestre de 1997. Par ailleurs, malgré une diminution de 6 % ce trimestre, les emplois à temps partiel dans les branches des services aux entreprises ont néanmoins augmenté de 25 % au cours des deux dernières années, ce qui dépasse largement le taux de croissance de 6 % pour le reste de l'économie. Les emplois à temps partiel dans ces branches totalisent aujourd'hui 152 000, comparativement à 122 000 il y a deux ans.

C'est ce qui explique que la proportion des emplois à temps partiel, exprimés en proportion du nombre total d'emplois dans le groupe des services aux entreprises, soit passée de 14 % à 15 % au cours des deux dernières années. Parallèlement, la proportion des emplois à plein temps par rapport au total a diminué — de 86 % à 85 % — cette baisse s'inscrivant elle aussi dans une tendance à long terme⁴. La proportion actuelle des emplois à plein temps dans le groupe des services aux entreprises demeure malgré tout supérieure à la proportion enregistrée dans le reste de l'économie (83 %).

Pendant ce temps, le taux de croissance de 46 % des emplois autonomes dans le secteur des services aux entreprises a été plus de trois fois supérieur au taux pour le reste de l'économie. Le nombre de travailleurs autonomes dans ce secteur est passé de 242 000, il y a deux ans, à 352 000 le trimestre dernier. Les emplois autonomes représentent donc aujourd'hui une proportion

Chart 2. Business services employment growth rates, by industry



Graphique 2. Taux de croissance de l'emploi dans le groupe des services aux entreprises, par branche

⁴ The proportion of business services jobs that were full-time had already fallen from 87% in 1989.

⁴ La proportion des emplois à plein temps dans le groupe des services aux entreprises avait déjà diminué, étant de 87 % en 1989.

two years ago; self-employment now makes up 35% of all business services employment, up from 28%.⁵

Employment growth rates have also differed for the various individual business services industries (see Chart 2). For example, employment in the offices of lawyers and notaries declined by 10% since the third quarter of 1995. Moreover, the accounting and bookkeeping services industry shed 1% of its jobs over the past two years.

However, these declines were more than offset by strong employment gains in the computer and related services, advertising services, architectural and engineering services, and other business services industries. In the two years since the third quarter of 1995, each of these four industries posted employment increases of over 15%. Computer services led the way with an employment increase of 29%. The industry now employs 172,000 people, up from 133,000 just eight quarters ago. This employment growth coincided with a 21% increase in computer services output over these two years. The industry, which covers the design, engineering and management of computer systems, along with the production of original software, has benefited from higher domestic demand for, and exports of, its services.

plus élevée de l'ensemble des emplois dans ce secteur qu'il y a deux ans, cette proportion étant passée de 28 % à 35 %⁵.

Les taux de croissance de l'emploi diffèrent aussi en fonction des différentes branches du groupe des services aux entreprises (voir graphique 2). Les emplois dans les études d'avocats et de notaires ont ainsi diminué de 10 % depuis le troisième trimestre de 1995. De même, 1 % des emplois dans les services de comptabilité et de tenue de livres ont été perdus au cours des deux dernières années.

Cependant, ces baisses ont été plus que compensées par de forts gains dans les services d'informatique et services connexes, les services de publicité, les bureaux d'architectes et d'ingénieurs et les autres services aux entreprises. Depuis le troisième trimestre de 1995, chacune de ces quatre branches a affiché des gains d'emplois de plus de 15 %, les services d'informatique venant en tête avec une augmentation de 29 % des emplois. Cette branche emploie aujourd'hui 172 000 personnes, comparativement à 133 000 il y a à peine huit trimestres. Cette croissance de l'emploi coïncide avec une augmentation de 21 % de la production des services d'informatique durant cette même période. Cette branche, qui englobe la conception, la fabrication et la gestion des systèmes informatiques, ainsi que la production de logiciels d'origine, a profité de l'accroissement de la demande intérieure et des exportations de services d'informatique.

⁵ Note that the self-employed are also counted among those employed full-time and part-time, therefore double-counting occurs if the three categories are summed.

⁵ À noter que les travailleurs autonomes sont inclus parmi les employés à temps plein et à temps partiel; il y a donc double compte lorsqu'on fait la somme des trois catégories.

**Service Industry
Indicators**

**Indicateurs pour
les services**

NOW AVAILABLE

Annual Estimates of Employment, Earnings and Hours, 1984 - 1996

You can now get *the historical labour market information* needed to complete your research project, accomplish long-term company planning or successfully resolve contract escalation questions.

This product will help you...

Identify, retrieve and process essential information for over 200 industry groups available at national, provincial and territorial levels. Also included are total number of employees (including estimates of those paid by the hour); average weekly and hourly earnings; average weekly hours worked and payrolls data.

This indispensable reference source is presented in two easy-to-load, **user friendly electronic formats** that makes accessing the data you need easier than ever before. With Adobe Acrobat software, you can easily view or print your own paper copy, while the ASCII file format lets you import the data to your preferred spreadsheet.

PLUS, also included in this issue is the "**Help-Wanted Index, 1981- 1996**" supplement. This index gives you reliable information on changes in the demand for labour for Canada, provinces, territories, regions and metropolitan areas. In fact, it is the only indicator of labour demand compiled by Statistics Canada on a regular basis.

"Annual Estimates of Employment, Earnings and Hours, 1984 - 1996" plus the "Help-Wanted Index, 1981 - 1996", a goldmine of information at your fingertips.

Order today! Diskette (catalogue # 72F0002XDE) or Internet version (catalogue # 72F0002XIE) for only \$120 Cdn. + GST and applicable PST or HST. **Diskette version plus paper copy** (catalogue # 10-3000XKB) for \$150 Cdn. + GST and applicable PST or HST. Prices for clients outside Canada are in US dollars and should be paid in US funds.

PF # 4007

PHONE / COMPOSEZ:



1-(800)-263-1136
1-(613)-951-4090

INTERNET:



order@statcan.ca
labour@statcan.ca

FAX TO / TÉLÉCOPIEZ AU:



1-(613)-951-4087

MAIL TO / ENVOYEZ À:



Statistics Canada,
Labour Division du travail
Ottawa, Ontario,
Canada K1A 0T6

MAINTENANT DISPONIBLE

Les estimations annuelles de l'emploi, des gains et de la durée du travail, 1984 - 1996

Vous pouvez maintenant obtenir de l'*information historique sur le marché du travail* qui vous permettra de compléter votre projet de recherche, faire de la planification à long terme pour votre entreprise ou résoudre efficacement les questions touchant les clauses d'indexation de contrats.

Ce produit vous aidera à...

Identifier, recueillir et transformer des renseignements indispensables pour plus de 200 groupes d'industries, tant sur les plans national, provincial et territorial. On y retrouve de l'information sur le nombre total de salariés et de salariés rémunérés à l'heure; la rémunération hebdomadaire et horaire; les heures hebdomadaires moyennes travaillées ainsi que la rémunération brute.

Cette ressource est un outil de travail important. Elle est présentée dans deux **formats facile à télécharger et à utiliser** rendant l'accès aux données plus facile que jamais. À l'aide du logiciel Adobe Acrobat, vous pouvez facilement visualiser ou imprimer votre propre publication. Les fichiers ASCII vous permettent d'importer les données dans un chiffrier de votre choix.

De plus, cette édition contient le supplément de «**L'indice de l'offre d'emploi, 1981 - 1996**». Cet indice vous fournit des renseignements fiables permettant de suivre les changements sur la demande de main- d'oeuvre, au niveau du Canada, les provinces et territoires, les grandes régions provinciales et les régions métropolitaines. Il s'agit en fait du seul indicateur de la demande de main- d'oeuvre produit de façon régulière par Statistique Canada.

«*Les estimations annuelles de l'emploi, des gains et de la durée du travail, 1984 - 1996*» ainsi que «**L'indice de l'offre d'emploi, 1981 - 1996**», sont une mine d'or à la portée de la main.

Commandez dès aujourd'hui!

Disquette (72F0002XDF au catalogue) ou version **Internet** (72F0002XIE au catalogue) pour seulement 120 \$ Cdn. + TPS et TVQ ou TVH selon le cas. Version **disquette et papier** (10-3000XKB au catalogue) pour 150 \$ Cdn. + TPS et TVQ ou TVH selon le cas. Les prix pour les clients de l'extérieur du Canada sont en dollars américains et doivent être payés en dollars US.

PF # 4007





A. Communications

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Telecommunication Broadcasting (57)

Telecommunication Carriers (58)

Postal and Courier Services (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Telecommunication Broadcasting (481)

Telecommunication Carriers and Other Telecommunication Industries (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

A. Communications

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Diffusion des télécommunications (57)

Transmission des télécommunications (58)

Services postaux et de messagerie (56)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Diffusion des télécommunications (481)

Transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications (482, 483)

Services postaux et de messagerie (484)

Communications

Highlights — 3rd Quarter 1997

- Following three consecutive quarters of improved financial performance, the communications group of industries experienced a slight decline in its operating profit in the third quarter of 1997. Although the industries' operating revenues rose by 5.5 % this quarter, this was more than offset by a 6.7% increase in operating expenses. As a result, the overall communications profit margin fell to 16.4%. Nevertheless, this was still amongst the best quarterly figures recorded for communications since 1995. Moreover, it was more than double the profit margin posted this quarter for the all-industry aggregate
- The communications group of industries again saw its output grow strongly, with a 1.6% rise in its GDP this quarter. By comparison, the overall economy's output rose by 1.2%. As a result, the communications industries are increasingly accounting for a greater proportion of Canada's overall GDP. For example, the current proportion of 4.6% vastly exceeds the 3.0% proportion recorded ten years ago.
- This quarter's increase in GDP could be attributed to strong output growth for telecommunication broadcasters and for the telecommunication carriers and other telecommunication industries. In contrast, no growth in output was posted this quarter for the postal and courier service industries.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑ 5.5%
Operating expenses	↑ 6.7%
Profit margin*	16.4%
Assets	↑ 2.5%
Liabilities	↑ 2.7%
Employment**	↑ 0.3%
Salaries	↓ 0.4%
GDP	↑ 1.6%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Communications

Faits saillants — 3^e trimestre 1997

- Après trois trimestres consécutifs marqués par une amélioration de sa performance financière, le groupe des communications a enregistré un léger recul de ses bénéfices d'exploitation au troisième trimestre de 1997. Ainsi, la hausse de 5,5 % des recettes d'exploitation n'a pas suffi à compenser l'augmentation de 6,7 % des dépenses d'exploitation. La marge bénéficiaire globale a donc diminué, pour s'établir à 16,4 %. Il s'agit néanmoins d'une des meilleures performances trimestrielles pour le groupe des communications depuis 1995. Qui plus est, ce taux est plus de deux fois supérieur à la marge bénéficiaire globale pour l'ensemble des secteurs, ce trimestre.
- Le groupe des communications a de nouveau enregistré une forte croissance de sa production, avec une augmentation de 1,6 % de son PIB ce trimestre. Par comparaison, la croissance globale de l'économie a été de 1,2 %. Le secteur des communications génère donc une proportion sans cesse croissante du PIB global du Canada. À titre d'exemple, la proportion actuelle (4,6 %) dépasse largement la proportion d'il y a dix ans (3,0 %).
- Cette augmentation du PIB pourrait être due à la forte croissance des entreprises de diffusion et de transmission des télécommunications et des autres industries des télécommunications. Aucune hausse de production n'a cependant été enregistrée dans le secteur des services postaux et de messagerie, ce trimestre.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 5,5 %
Dépenses d'exploitation	↑ 6,7 %
Marge bénéficiaire*	16,4 %
Actif	↑ 2,5 %
Passif	↑ 2,7 %
Emploi**	↑ 0,3 %
Rémunération	↓ 0,4 %
PIB	↑ 1,6 %

* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

- Rapid growth in communications output prompted the industries to increase their full-time workforce. The third quarter 1997 total of 295,000 people employed full-time exceeded the third quarter 1996 figure by 1.4%. Employment this quarter was 10% higher than in the same quarter of last year for the carriers and other telecommunication industries. In contrast, 19% fewer people were employed this quarter in the broadcasting industry.
- La croissance rapide de la production dans le groupe des communications a amené les industries de ce groupe à augmenter leur nombre d'employés à plein temps. Le nombre total d'employés à plein temps au troisième trimestre de 1997 (295 000) dépasse ainsi de 1,4 % les chiffres du troisième trimestre de 1996. Ce trimestre, les emplois ont augmenté de 10 % par rapport au même trimestre l'an dernier, dans les industries de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications, mais ils ont diminué de 19 % chez les diffuseurs.
- Average wages and salaries in the communications group declined by 0.4% this quarter, virtually negating the remuneration gains of the previous quarter. Although wages and salaries were down relative to last quarter in the telecommunication broadcasting and the telecommunication carriers and other telecommunication industries, a small gain was recorded in the postal and courier services industries.
- La rémunération moyenne dans le groupe des communications a régressé de 0,4 % ce trimestre, venant ainsi pratiquement annuler les gains réalisés le trimestre précédent. Bien que les salaires et traitements aient diminué par rapport au trimestre précédent dans les industries de diffusion et de transmission des télécommunications et autres industries des télécommunications, un faible gain a été enregistré dans les industries de services postaux et de messagerie.

Communications Industries

Analytical indicators

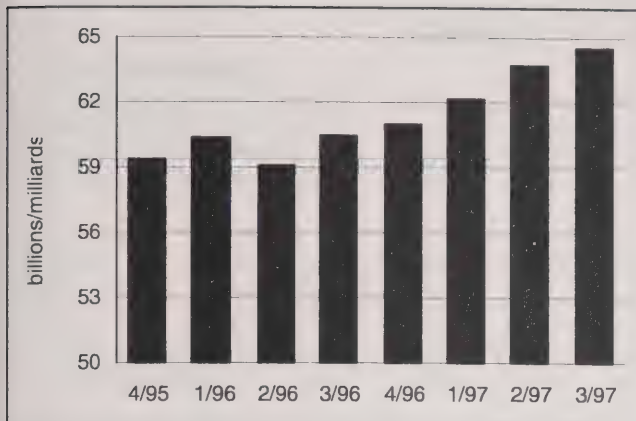
Communications

Indicateurs analytiques

Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif



Communications

Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Recettes d'exploitation

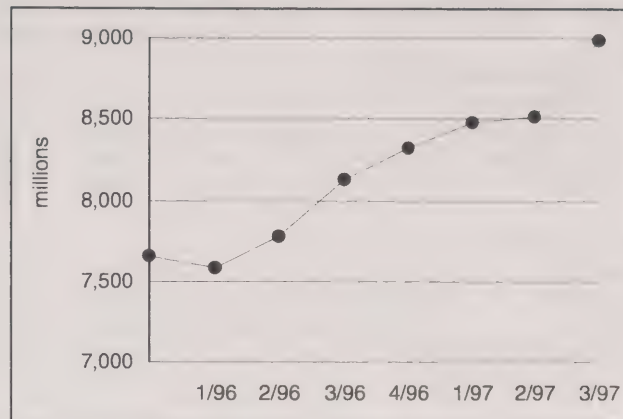


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

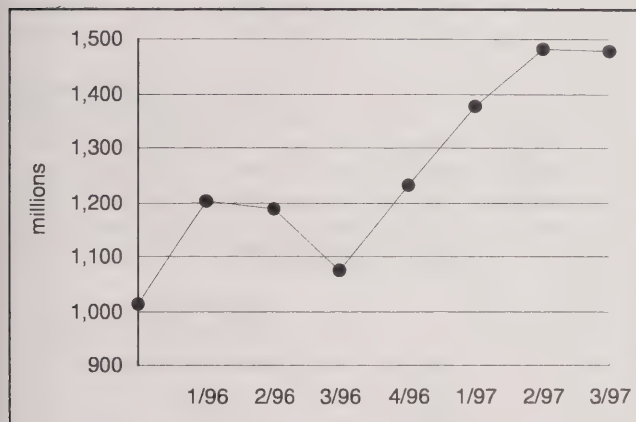


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

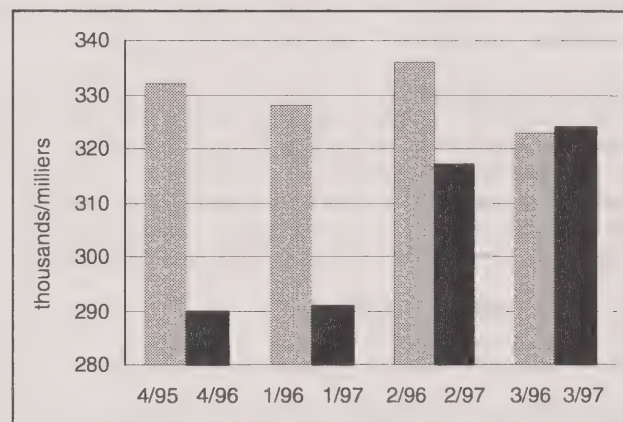


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Rémunération

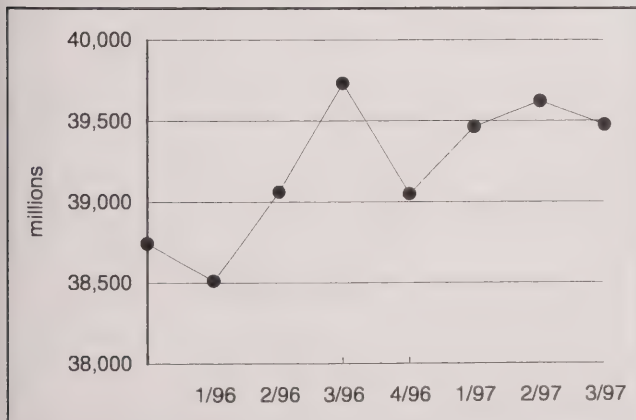
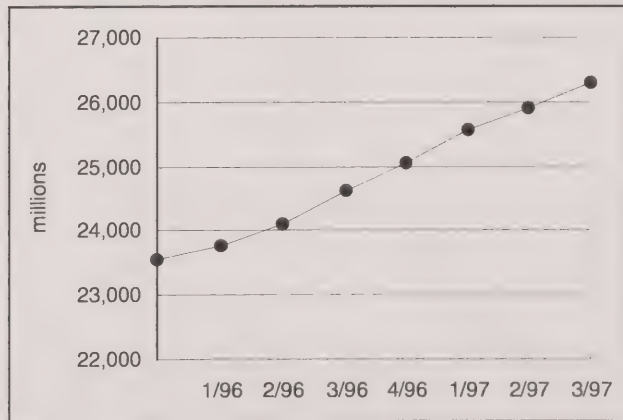


Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table A1. Communications group of industries, financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1995				1996				1997				
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions of current dollars — millions de dollars courants													
Income Statement (s.a)													État des résultats (dés.)
Operating revenues	7,656	7,585	7,775	8,124	8,322	8,476	8,520	8,990					Recettes d'exploitation
Operating expenses	6,643	6,383	6,586	7,050	7,090	7,099	7,038	7,512					Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,013	1,202	1,189	1,074	1,232	1,377	1,482	1,478					Bénéfice d'exploitation
Net profit	289	385	296	256	385	892	546	595					Bénéfice net
Balance Sheet													Bilan
Assets	60,325	59,112	60,458	60,961	62,200	63,716	64,157	65,758					Actif
Liabilities	40,586	39,545	40,524	41,147	42,547	43,017	43,339	44,492					Passif
Equity	19,739	19,567	19,934	19,815	19,653	20,699	20,818	21,266					Avoir
Share capital	14,757	13,383	13,979	14,052	13,841	14,153	14,434	14,763					Capital-actions
Retained earnings	2,721	3,959	3,728	3,534	3,523	4,247	4,068	4,146					Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique													
Rates of change (%)													Taux de variation (%)
Operating revenues	3.8	-0.9	2.5	4.5	2.4	1.9	0.5	5.5					Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.8	-3.9	3.2	7.0	0.6	0.1	-0.9	6.7					Dépenses d'exploitation
Assets	1.6	-2.0	2.3	0.8	2.0	2.4	0.7	2.5					Actif
Liabilities	-3.0	-2.6	2.5	1.5	3.4	1.1	0.7	2.7					Passif
Selected Indicators													Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.56	6.23	5.24	5.20	5.69	9.45	6.47	7.06					Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.86	7.86	5.95	5.16	7.84	17.20	10.49	11.19					Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	13.23	15.85	15.29	13.21	14.80	16.25	17.40	16.44					Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.482	1.466	1.462	1.464	1.530	1.489	1.492	1.470					Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.625	0.645	0.679	0.682	0.691	0.698	0.671	0.672					Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.561	0.578	0.617	0.614	0.627	0.641	0.607	0.615					Ratio de liquidité
Overall economy													Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6					Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3					Marge bénéficiaire (%)

Chart A7. Profit margins

Graphique A7. Marges bénéficiaires

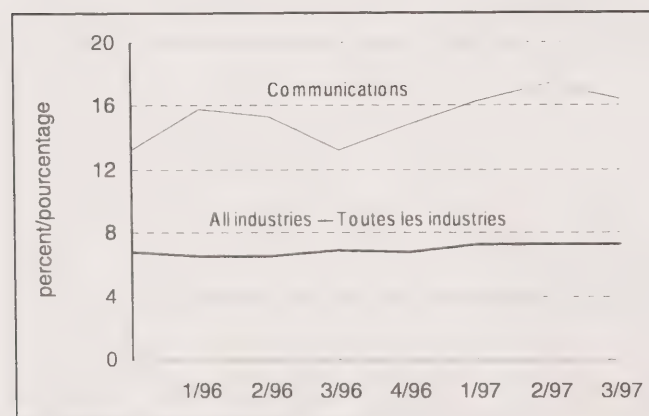
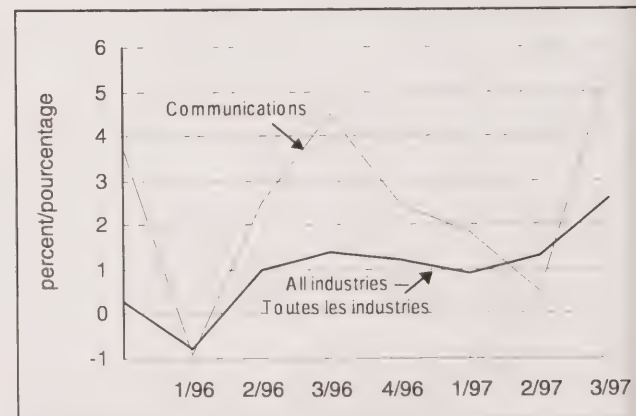


Chart A8. Operating revenue growth rates

Graphique A8. Taux de croissance des recettes d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table A2. Telecommunication broadcasting, financial statistics**Tableau A2. Diffusion des télécommunications, statistiques financières**

1995		1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,096	1,986	1,974	2,037	2,083	2,143	2,143	2,357	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,882	1,724	1,736	1,914	1,819	1,874	1,815	2,039	Dépenses d'exploitation
Operating profit	214	262	238	123	264	269	328	318	Bénéfice d'exploitation
Net profit	67	26	-42	-91	20	463	53	93	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	18,274	17,138	17,982	18,341	19,160	19,613	20,015	20,553	Actif
Liabilities	14,492	13,728	14,393	14,940	15,721	15,869	16,225	16,683	Passif
Equity	3,782	3,410	3,590	3,401	3,439	3,744	3,789	3,869	Avoir
Share capital	2,855	2,534	2,908	2,933	2,912	2,812	2,795	2,949	Capital-actions
Retained earnings	-26	-33	-246	-461	-445	-50	5	-108	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.9	-5.2	-0.6	3.2	2.3	2.9	0.0	10.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.4	-8.4	0.7	10.3	-5.0	3.0	-3.1	12.3	Dépenses d'exploitation
Assets	3.3	-6.2	4.9	2.0	4.5	2.4	2.0	2.7	Actif
Liabilities	-10.7	-5.3	4.8	3.8	5.2	0.9	2.2	2.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.39	5.51	3.07	2.83	4.10	15.38	4.26	6.29	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.08	3.09	-4.72	-10.73	2.38	49.26	5.60	9.59	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	10.23	13.21	12.06	6.05	12.65	12.57	15.31	13.49	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	3.053	3.242	3.232	3.478	3.628	3.399	3.447	3.401	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.923	0.834	0.910	0.920	1.035	0.953	0.884	0.916	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.800	0.719	0.799	0.782	0.908	0.844	0.784	0.821	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)

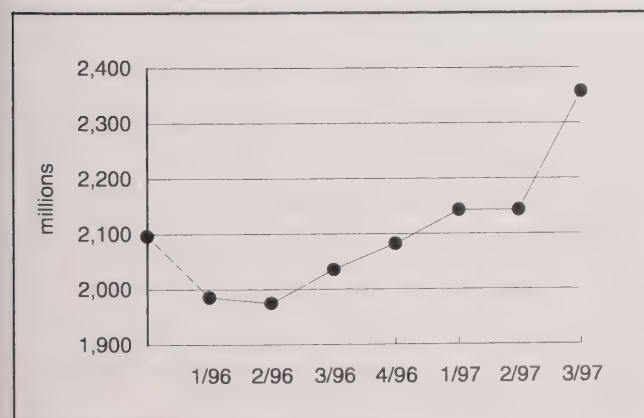
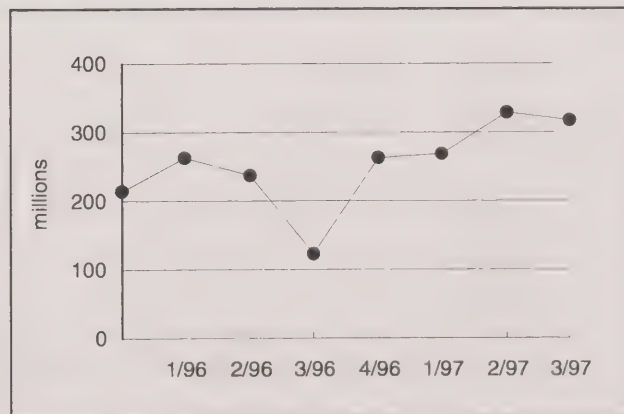
Chart A9. Operating revenues**Graphique A9. Recettes d'exploitation****Chart A10. Operating profit****Graphique A10. Bénéfice d'exploitation**

Table A3. Telecommunication carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission des télécommunications, statistiques financières

	1995	1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	4,897	4,919	5,110	5,369	5,490	5,549	5,845	6,023	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,134	4,019	4,205	4,467	4,574	4,479	4,734	4,905	Dépenses d'exploitation
Operating profit	763	900	905	902	916	1,070	1,111	1,118	Bénéfice d'exploitation
Net profit	206	335	306	315	333	407	466	474	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	41,130	40,618	41,560	41,679	42,015	43,091	43,649	44,421	Actif
Liabilities	25,409	24,915	25,497	25,577	26,166	26,510	26,833	27,349	Passif
Equity	15,721	15,703	16,063	16,101	15,849	16,582	16,816	17,073	Avoir
Share capital	11,663	11,560	10,833	10,874	10,664	11,084	11,512	11,667	Capital-actions
Retained earnings	2,758	2,812	3,939	3,936	3,877	4,190	3,990	4,091	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.8	0.4	3.9	5.1	2.3	1.1	5.3	3.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.8	-2.8	4.6	6.2	2.4	-2.1	5.7	3.6	Dépenses d'exploitation
Assets	0.8	-1.2	2.3	0.3	0.8	2.6	1.3	1.8	Actif
Liabilities	1.8	-1.9	2.3	0.3	2.3	1.3	1.2	1.9	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.04	6.32	5.85	5.94	6.11	6.67	7.25	7.21	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.25	8.43	7.63	7.83	8.40	9.82	11.10	11.11	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.58	18.31	17.72	16.81	16.68	19.29	19.01	18.56	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.103	1.087	1.072	1.047	1.089	1.073	1.065	1.048	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.489	0.556	0.576	0.576	0.551	0.578	0.566	0.568	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.447	0.506	0.494	0.533	0.508	0.540	0.515	0.525	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Recettes d'exploitation

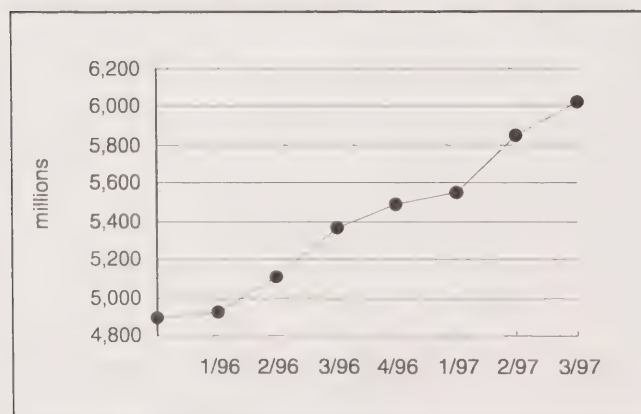
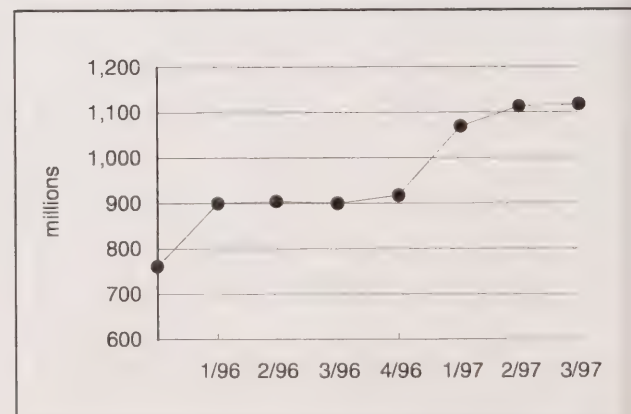


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table A4. Postal and courier services, financial statistics**Tableau A4. Services postaux et de messagerie, statistiques financières**

	1995			1996			1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III		
	millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)										État des résultats (dés.)
Operating revenues	664	681	691	717	749	783	612	609	Recettes d'exploitation	
Operating expenses	628	641	645	669	697	745	564	567	Dépenses d'exploitation	
Operating profit	36	40	46	48	52	38	48	42	Bénéfice d'exploitation	
Net profit	16	23	33	32	33	22	28	28	Bénéfice net	
Balance Sheet										Bilan
Assets	921	908	916	942	1025	1012	733	784	Actif	
Liabilities	685	659	634	629	660	639	432	460	Passif	
Equity	236	249	282	313	365	373	301	324	Avoir	
Share capital	239	238	238	245	265	258	147	148	Capital-actions	
Retained earnings	-12	2	35	59	91	107	141	163	Bénéfices non-répartis	
Analytical table — Tableau analytique										
Rates of change (%)										Taux de variation (%)
Operating revenues	3.3	2.6	1.5	3.8	4.5	4.5	-21.8	-0.5	Recettes d'exploitation	
Operating expenses	1.9	2.1	0.6	3.7	4.2	6.9	-24.3	0.5	Dépenses d'exploitation	
Assets	5.4	-1.4	0.9	2.8	8.8	-1.3	-27.6	7.0	Actif	
Liabilities	4.6	-3.8	-3.8	-0.8	4.9	-3.2	-32.4	6.5	Passif	
Selected Indicators										Certains indicateurs
Return on capital (%)	14.11	17.86	23.04	21.11	20.16	13.99	22.62	20.48	Rendement de capitaux (%)	
Return on equity (%)	27.63	37.62	46.18	40.95	35.62	23.74	37.83	35.03	Rendement de l'avoir (%)	
Profit margin (%)	5.43	5.86	6.61	6.72	7.00	4.83	7.85	6.95	Marge bénéficiaire (%)	
Debt to equity	1.895	1.712	1.433	1.291	1.166	1.099	0.904	0.904	Ratio des dettes à l'avoir	
Working capital ratio	1.599	1.512	1.547	1.589	1.651	1.687	2.048	1.976	Ratio des fonds de roulement	
Quick ratio	1.538	1.451	1.487	1.530	1.589	1.622	1.946	1.875	Ratio de liquidité	
Overall economy										Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)	
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)	

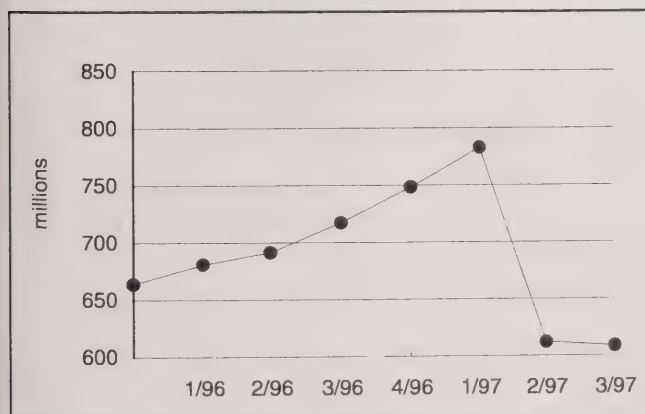
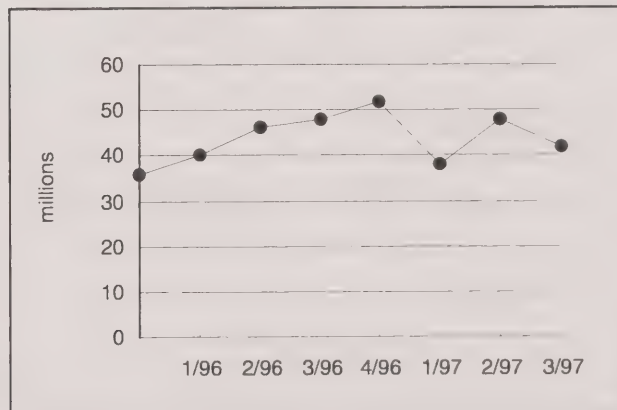
Chart A13. Operating revenues**Graphique A13. Recettes d'exploitation****Chart A14. Operating profit****Graphique A14. Bénéfice d'exploitation**

Table A5. Communications, annualized GDP at factor cost, 1986 dollars

Tableau A5. Communications, PIB annualisé au coût des facteurs, en dollars de 1986

	1995	1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions of 1986 dollars — millions de dollars de 1986									
Annualized GDP (s.a.)									PIB annualisé (dés.)
Broadcasting	2,147	2,133	2,143	2,176	2,159	2,203	2,196	2,226	Diffusion
Carriers/other telecom.	18,962	19,175	19,507	19,922	20,390	20,800	21,143	21,520	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,460	2,472	2,467	2,517	2,506	2,571	2,562	2,562	Services postaux/messagerie
Total communications	23,569	23,780	24,117	24,615	25,055	25,574	25,900	26,308	Total des communications
Overall economy	543,600	545,805	547,836	552,781	558,029	563,262	570,253	576,914	Économie totale
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)	% growth from last quarter — % de croissance par rapport au dernier trimestre								Taux de variation (%)
Broadcasting	1.1	-0.7	0.5	1.5	-0.8	2.0	-0.3	1.4	Diffusion
Carriers/other telecom.	4.1	1.1	1.7	2.1	2.3	2.0	1.6	1.8	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-2.2	0.5	-0.2	2.0	-0.4	2.6	-0.4	0.0	Services postaux/messagerie
Total communications	3.2	0.9	1.4	2.1	1.8	2.1	1.3	1.6	Total des communications
Overall economy	0.2	0.4	0.4	0.9	0.9	0.9	1.2	1.2	Économie totale
% of Canada's GDP — % du PIB du Canada									
Broadcasting	0.39	0.39	0.39	0.39	0.39	0.39	0.39	0.39	Diffusion
Carriers/other telecom.	3.49	3.51	3.56	3.60	3.65	3.69	3.71	3.73	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.45	0.45	0.45	0.46	0.45	0.46	0.45	0.44	Services postaux/messagerie
Total communications	4.34	4.36	4.40	4.45	4.49	4.54	4.54	4.56	Total des communications

Chart A15. GDP growth rates

Graphique A15. Taux de croissance du PIB

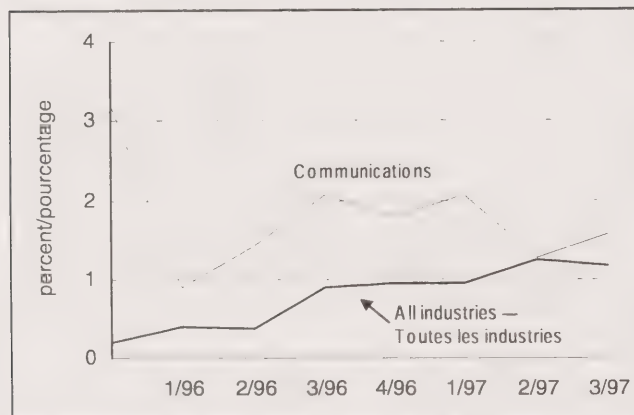


Chart A16. Output of communications group of industries

Graphique A16. Production du groupe des communications

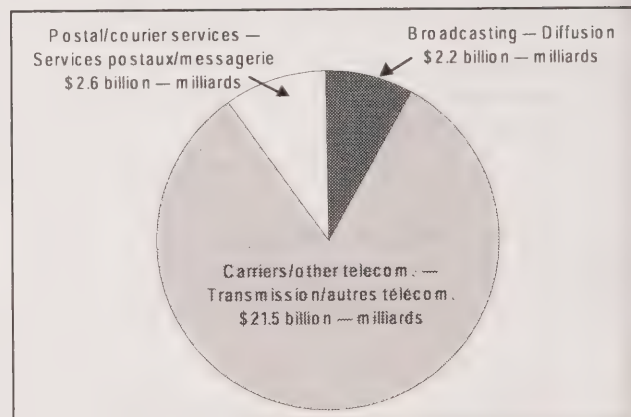
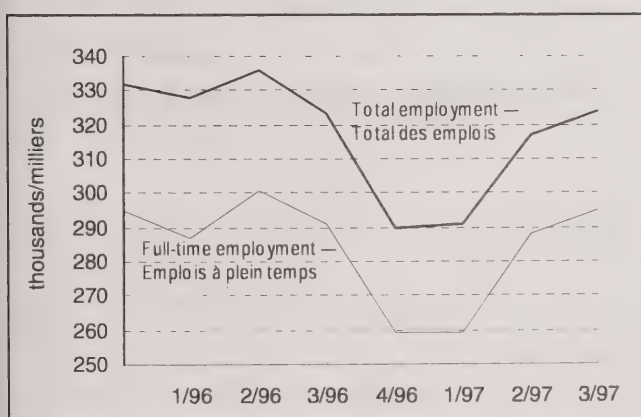


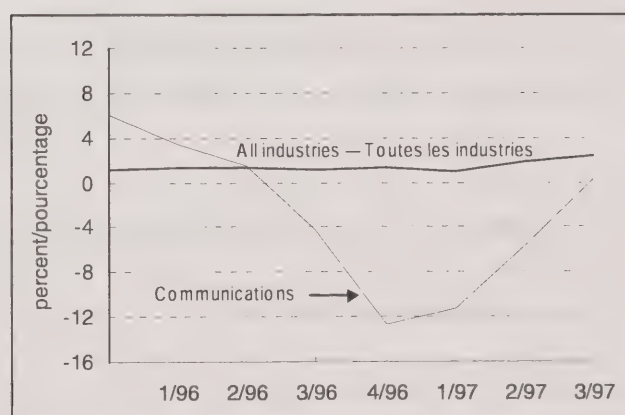
Table A6. Communications, employment

Tableau A6. Communications, emploi

	1995		1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III		
	thousands — milliers									
Employment									Emploi	
Broadcasting	46	51	58	62	55	45	47	50	Diffusion	
Carriers/other telecom.	148	138	135	130	112	125	145	143	Transmission/autres télécom.	
Postal/courier services	138	139	143	131	123	121	124	132	Services postaux/messagers	
Total	332	328	336	323	290	291	317	324	Total	
Full-time	295	287	301	291	259	259	288	295	Plein temps	
Part-time	38	40	35	33	31	32	28	29	Temps partiel	
Analytical table — Tableau analytique										
from same quarter last year — par rapport au même trimestre de l'an dernier										
Rates of change (%)									Taux de variation (%)	
Broadcasting	-6.1	0.0	16.0	19.2	19.6	-11.8	-19.0	-19.4	Diffusion	
Carriers/other telecom.	10.4	-0.7	-6.9	-11.0	-24.3	-9.4	7.4	10.0	Transmission/autres télécom.	
Postal/courier services	6.2	9.4	5.9	-5.1	-10.9	-12.9	-13.3	0.8	Services postaux/messagers	
Total	6.1	3.5	1.5	-4.2	-12.7	-11.3	-5.7	0.3	Total	
Full-time	7.3	2.5	1.7	-4.6	-12.2	-9.8	-4.3	1.4	Plein temps	
Part-time	0.0	11.1	0.0	3.1	-18.4	-20.0	-20.0	-12.1	Temps partiel	
Overall economy growth rates (%)									Taux de croissance de l'économie totale (%)	
Total	1.2	1.3	1.3	1.1	1.3	1.0	1.8	2.4	Total	
Full-time	0.3	0.4	0.9	-1.2	0.9	0.7	1.9	1.8	Plein temps	
Part-time	3.0	4.8	2.7	15.1	3.0	1.9	1.7	5.1	Temps partiel	

Chart A17. Employment¹Graphique A17. Emploi¹

¹ The data are not seasonally adjusted.
Les données ne sont pas désaisonnalisées.

Chart A18. Employment growth rates²Graphique A18. Taux de croissance de l'emploi²

² Measured as growth versus the same quarter last year.
Établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

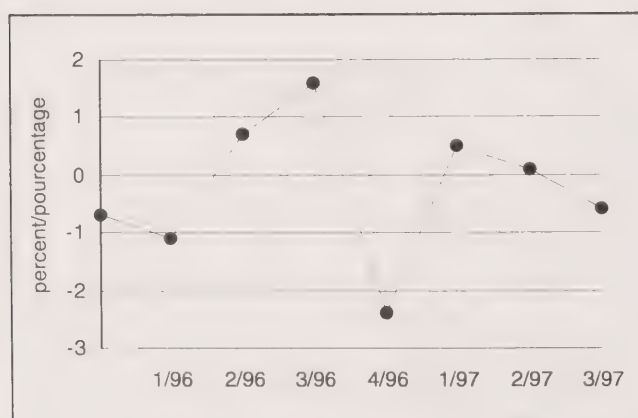
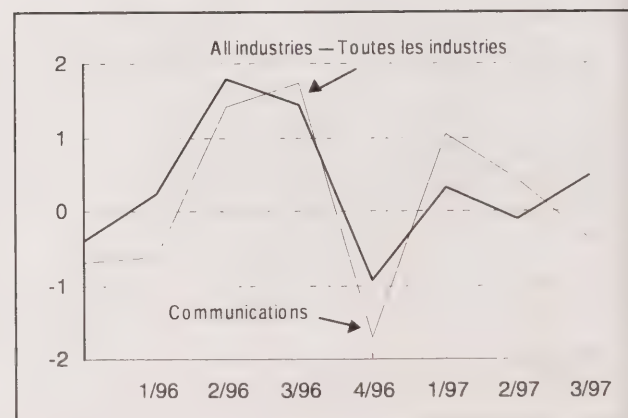
Table A7. Communications, average wages and salaries

Tableau A7. Communications, rémunérations et salaires

	1995	1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
dollars per year — dollars par année									
Salaried employees									Employés
Broadcasting	47,050	47,905	48,332	48,464	49,134	49,255	49,555	48,996	Diffusion
Carriers/other telecom.	44,098	43,733	45,152	46,201	44,677	45,630	45,828	45,383	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,953	29,949	29,938	29,934	29,992	30,178	30,142	30,244	Services postaux/messagerie
Total	38,749	38,513	39,059	39,732	39,053	39,462	39,627	39,475	Total
Overall economy	38,371	38,465	39,150	39,713	39,344	39,475	39,431	39,625	Économie totale
Analytical table — Tableau analytique									
from last quarter — par rapport au dernier trimestre									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	0.5	1.8	0.9	0.3	1.4	0.2	0.6	-1.1	Diffusion
Carriers/other telecom.	-0.8	-0.8	3.2	2.3	-3.3	2.1	0.4	-1.0	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.4	-0.0	-0.0	-0.0	0.2	0.6	-0.1	0.3	Services postaux/messagerie
Total	-0.7	-0.6	1.4	1.7	-1.7	1.0	0.4	-0.4	Total
CPI-adjusted rates of change (%)									Taux de variation ajustés selon l'IPC (%)
Broadcasting	0.5	1.4	0.1	0.1	0.7	-0.3	0.3	-1.4	Diffusion
Carriers/other telecom.	-0.8	-1.3	2.5	2.2	-3.9	1.6	0.1	-1.2	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.4	-0.5	-0.8	-0.2	-0.5	0.1	-0.5	0.1	Services postaux/messagerie
Total	-0.7	-1.1	0.7	1.6	-2.4	0.5	0.1	-0.6	Total
Nominal growth rates (%)									Taux de croissance nominaux (%)
Overall economy	-0.4	0.2	1.8	1.4	-0.9	0.3	-0.1	0.5	Économie totale

Chart A19. Salary growth rates (CPI-adjusted) in communications

Graphique A19. Taux de croissance de la rémunération (ajustés selon l'IPC) dans les communications

Chart A20. Salary growth rates¹Graphique A20. Taux de croissance de la rémunération¹¹ Nominal rates of change, not adjusted for inflation.

Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation.

B. Finance, Insurance and Real Estate

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Finance and Insurance

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (601, 602, 605, 609)

Trust Companies (603)

Credit Unions (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Life Insurers (631)

Property, Casualty and Other Insurers (6322, 6327, 6329, 633)

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Real Estate

Real Estate Operators, Agents and Brokers (4021, 4022, 4321, 4322)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (701, 702, 709)

Trust Companies and Deposit-Accepting Mortgage Companies (703, 704)

Credit Unions (705)

Insurance (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

B. Finances, assurances et services immobiliers

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Finances et assurances

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (601, 602, 605, 609)

Sociétés de fiducie (603)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises (61)

Assureurs-vie (631)

Assureurs-biens et risques divers (6322, 6327, 6329, 633)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Services immobiliers

Exploitation immobilière, agents et courtiers (4021, 4022, 4321, 4322)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (701, 702, 709)

Sociétés de fiducie et sociétés de prêt hypothécaire des dépôts (703, 704)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Assurances (73)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights — 3rd Quarter 1997

- The finance and insurance group of industries rebounded from a slight decline in the second quarter to post an operating profit of \$6.5 billion this quarter. This was down 2% from its record operating profit posted two quarters ago. The group experienced 3.5% increase in operating revenues, while its operating expenditures fell by 3.9%. Consequently, the group's profit margin fell to 16.6% from 17.0%.
- Nearly half of the group's third quarter operating profits were earned by the chartered banks. However, the chartered banks' overall profit margin dropped from 24.3% in the second quarter to 19.7% this quarter.
- The group's most significant performance improvement was recorded for property, casualty and other insurers. The industry scaled back its operating expenses by 2.6%, while earning 3.1% more in operating revenues. This helped the industry's profit margin to soar from 9.4% in the second quarter to 14.4% this quarter. Life insurers also fared better this quarter. In reducing operating expenses by 0.4% while earning 1.0% more in operating revenues, the profit margin for life insurers reached 9.9% last quarter - the highest in recent memory. Moreover, unless life insurers experience a very disappointing fourth quarter, the industry's 1997 return on equity will be its highest since at least 1988.

Key Services Indicators (change from last quarter)

Operating revenues	↑ 1.9%
Operating expenses	↑ 0.5%
Profit margin*	18.1%
Assets	↑ 1.7%
Liabilities	↑ 1.5%
Employment**	↑ 0.1%
Salaries	↓ 2.1%
GDP	↑ 1.8%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Finances et assurances

Faits saillants — 3^e trimestre 1997

- Après un léger recul au deuxième trimestre, il y a eu un redressement du secteur des finances et des assurances et celui-ci affiche des bénéfices d'exploitation de 6,5 milliards de dollars ce trimestre - ceci représente une diminution de 2 % par rapport aux bénéfices d'exploitation records enregistrés il y a deux trimestres. Le groupe a augmenté de 3,5 % ses recettes d'exploitation et ses dépenses d'exploitation ont été réduites de 3,9 %. Sa marge bénéficiaire a diminué, de 17 % à 16,6 %.
- Près de la moitié des bénéfices d'exploitation du groupe au troisième trimestre ont été générés par les banques. Et pourtant, la marge bénéficiaire globale de ces banques a diminué, de 24,3 % au deuxième trimestre, à 19,7 % ce trimestre.
- La meilleure performance au sein du groupe a été celle des assureurs de biens, de risques divers et autres assureurs. L'industrie a réduit ses dépenses d'exploitation de 2,6 %, tout en augmentant ses recettes d'exploitation de 3,1 %, ce qui a permis une forte augmentation de la marge bénéficiaire qui est passée de 9,4 %, au deuxième trimestre, à 14,4 % ce trimestre. La performance des assureurs-vie s'est elle aussi améliorée ce trimestre. En réduisant leurs dépenses d'exploitation de 0,4 % tout en augmentant leurs recettes de 1,0 %, les assureurs-vie ont porté leur marge bénéficiaire à 9,9 % ce trimestre - ce qui représente le plus haut niveau des dernières années. En outre, à moins d'une performance très décevante au quatrième trimestre pour les assureurs vie, le rendement des capitaux propres de la branche en 1997 atteindra le niveau le plus élevé depuis au moins 1988.

Indicateurs clés des services (variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 1,9 %
Dépenses d'exploitation	↑ 0,5 %
Marge bénéficiaire*	18,1 %
Actif	↑ 1,7 %
Passif	↑ 1,5 %
Emploi**	↑ 0,1 %
Rémunération	↓ 2,1 %
PIB	↑ 1,8 %

* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

- Lower operating expenditures helped real estate operators, agents and brokers to grow more profitable this quarter. The industries' profit margin and returns on both capital and equity were higher. However, reductions were recorded in employment levels and average wages and salaries.
- Output, as measured by GDP, rose in real terms by 1.8% this quarter for the finance, insurance and real estate group. This exceeded the 1.2% growth rate for the overall economy. The group's most rapid growth was posted by the other financial intermediaries industry (2.3%) and by the chartered banks (1.2%).
- Rising output levels prompted the finance, insurance and real estate industries to increase their full-time workforce by 0.9% this quarter compared to the third quarter of 1996. However, due to a 2.6% reduction in part-time employees, the group's total employment levels remained virtually unchanged. Compared to last year, credit unions and other financial intermediaries had the most rapid employment growth. In contrast, the steepest percentage declines in employment were posted for trust companies, deposit-accepting mortgage companies, and insurance and real estate agents.
- Despite rising output levels, the average wages and salaries of finance, insurance and real estate workers dropped by over 2% this quarter. The sharpest declines were in the other financial intermediaries industries (-6.6%) and the real estate operators industry (-3.2%).
- La réduction des dépenses d'exploitation a également amélioré la rentabilité des exploitants, agents et courtiers immobiliers ce trimestre. Des hausses ont été enregistrées au niveau de la marge bénéficiaire, ainsi que du rendement du capital et des capitaux propres; par contre, le niveau d'emploi et la rémunération moyenne ont diminué ce trimestre.
- Ce trimestre, la production, mesurée par le PIB, a augmenté de 1,8 % — en termes réels — dans le groupe des finances, des assurances et des services immobiliers, ce qui est supérieur au taux de croissance de 1,2 % pour l'ensemble de l'économie. Les augmentations les plus fortes au sein de ce groupe ont été enregistrées dans le secteur des autres intermédiaires financiers (2,3 %) et des banques à charte (1,2 %).
- Cette hausse de production a amené les industries du secteur des finances, des assurances et des services immobiliers à augmenter leur nombre d'employés à plein temps, dont la proportion a augmenté de 0,9 % ce trimestre par rapport au troisième trimestre de 1996. Cependant, en raison d'une réduction de 2,6 % des emplois à temps partiel, le niveau d'emploi global au sein du groupe est demeuré pratiquement inchangé. Par comparaison à l'an dernier, les coopératives de crédit et les autres intermédiaires financiers sont les secteurs qui ont affiché la plus forte croissance. À l'opposé, les plus fortes baisses d'emploi ont été observées au sein des sociétés de fiducie, des sociétés de prêts hypothécaires de dépôt, ainsi que des agents d'assurance et agents immobiliers.
- Malgré l'accroissement de la production, la rémunération moyenne des travailleurs dans le secteur des finances, des assurances et des services immobiliers a diminué de plus de 2 % ce trimestre, les baisses les plus fortes étant observées dans le secteur des autres intermédiaires financiers (-6,6 %) et des exploitants immobiliers (-3,2 %).

**Finance, Insurance
and Real Estate
Industries**

**Finances, assurances et
services immobiliers**

Analytical indicators

Indicateurs analytiques

Finance and Insurance

Chart B1. Assets

Graphique B1. Actif

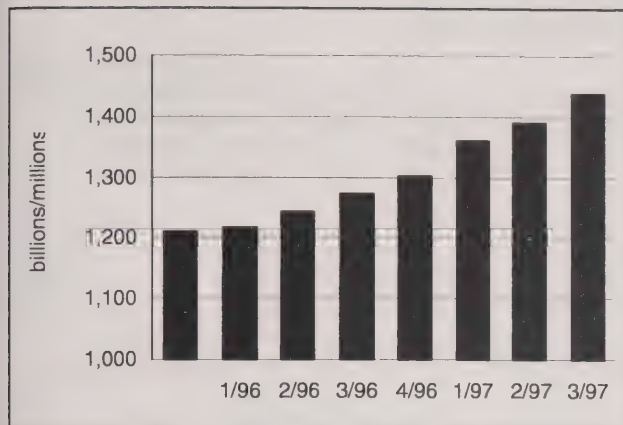


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

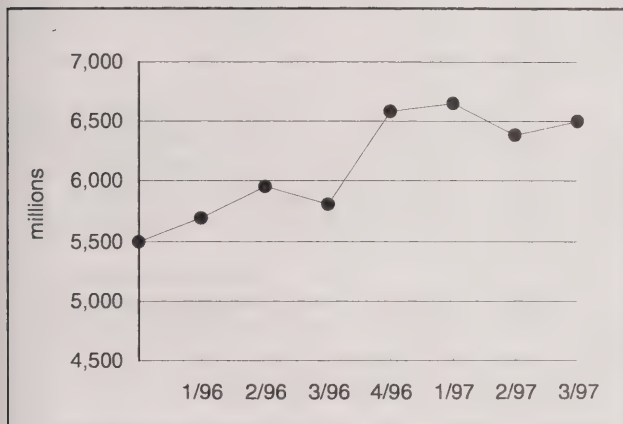
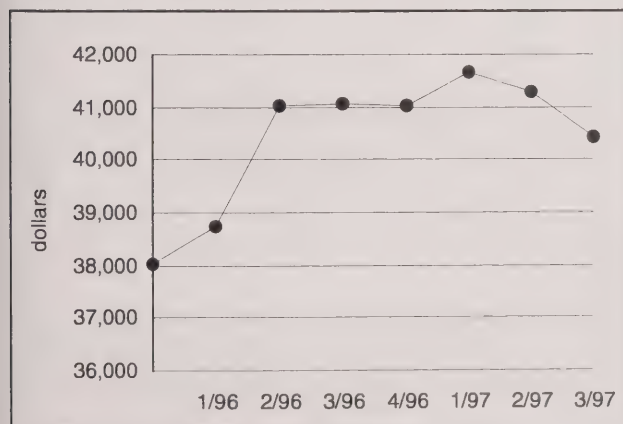


Chart B5. Salaries

Graphique B5. Rémunération



See definitions and concepts at the end of publication

Finances et assurances

Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Recettes d'exploitation

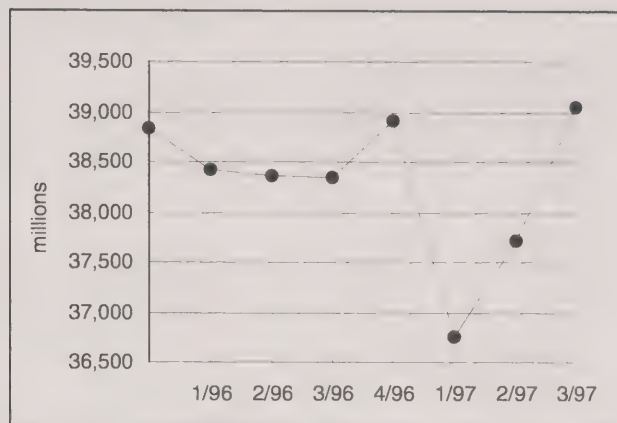


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

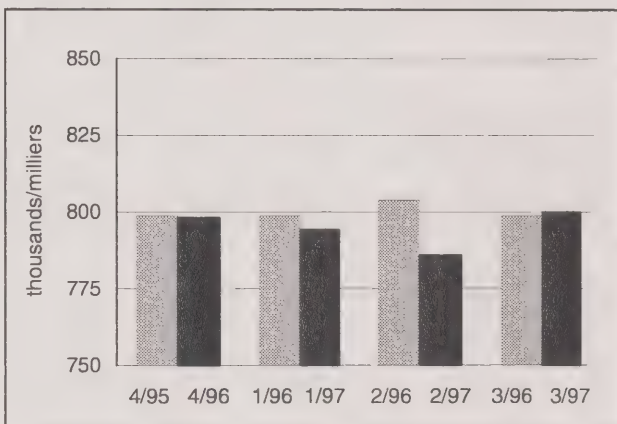
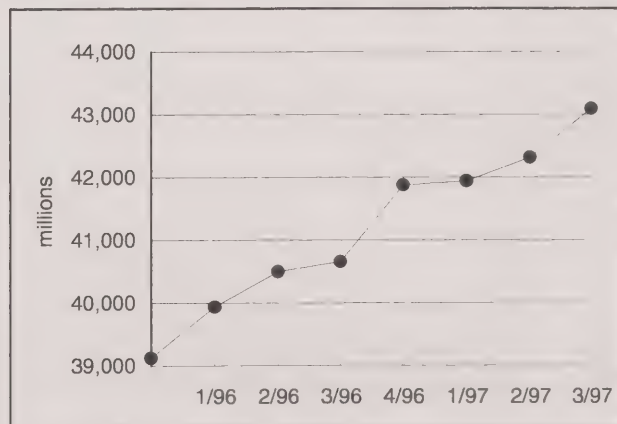


Chart B6. GDP

Graphique B6. PIB



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B1. Finance and insurance group of industries, financial statistics

Tableau B1. Finances et assurances, statistiques financières

	1995	1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	38,838	38,427	38,359	38,346	38,911	36,756	37,713	39,043	Recettes d'exploitation
Operating expenses	33,346	32,743	32,399	32,546	32,327	30,100	31,319	32,545	Dépenses d'exploitation
Operating profit	5,492	5,684	5,960	5,800	6,584	6,656	6,394	6,498	Bénéfice d'exploitation
Net profit	2,343	2,377	2,389	2,319	3,073	2,468	2,261	2,695	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,216,553	1,243,088	1,273,489	1,301,006	1,359,060	1,389,524	1,421,859	1,445,714	Actif
Liabilities	1,097,778	1,122,121	1,149,403	1,175,485	1,232,801	1,262,105	1,292,196	1,311,578	Passif
Equity	118,776	120,967	124,086	125,521	126,260	127,420	129,663	134,136	Avoir
Share capital	52,625	52,632	53,898	53,596	52,713	53,475	54,009	56,510	Capital-actions
Retained earnings	60,770	63,232	64,979	66,636	68,145	68,367	70,054	72,013	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.6	-1.1	-0.2	-0.0	1.5	-5.5	2.6	3.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.0	-1.8	-1.1	0.5	-0.7	-6.9	4.0	3.9	Dépenses d'exploitation
Assets	0.5	2.2	2.4	2.2	4.5	2.2	2.3	1.7	Actif
Liabilities	0.4	2.2	2.4	2.3	4.9	2.4	2.4	1.5	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	7.08	7.11	6.96	6.80	7.90	7.31	6.12	7.57	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.91	7.88	7.72	7.39	9.74	7.75	6.97	8.04	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	14.14	14.79	15.54	15.13	16.92	18.11	16.95	16.64	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.827	0.847	0.851	0.850	0.886	0.893	0.963	0.914	Ratio des dettes à l'avoir
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)

Chart B7. Profit margins

Graphique B7. Marges bénéficiaires

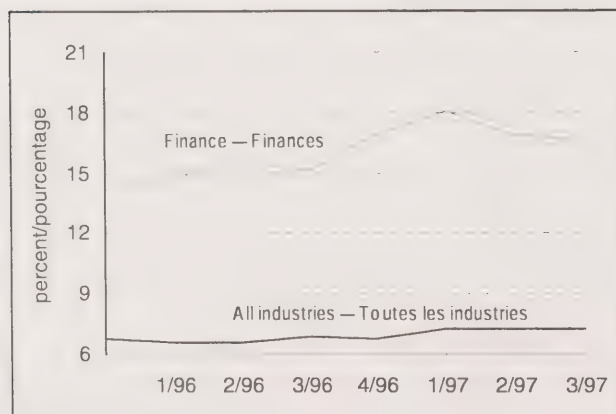
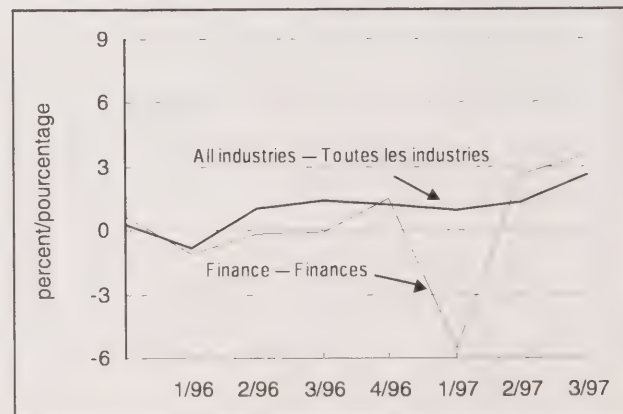


Chart B8. Operating revenue growth rates

Graphique B8. Taux de croissance des recettes d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B2. Real estate operators, agents and brokers, financial statistics**Tableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers, statistiques financières**

	1995		1996		1997				
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions of current dollars — millions de dollars courants								
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,140	5,144	5,249	5,114	5,262	5,212	5,066	5,090	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,942	4,175	4,242	4,077	4,143	4,156	4,149	4,042	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,198	969	1,007	1,037	1,119	1,056	917	1,048	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-177	-86	-121	-7	227	-8	-69	65	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	93,738	91,554	90,898	91,088	90,591	89,938	89,843	89,750	Actif
Liabilities	78,186	76,256	76,170	76,785	76,292	75,862	75,892	76,068	Passif
Equity	15,546	15,298	14,728	14,303	14,299	14,076	13,951	13,683	Avoir
Share capital	15,062	15,120	14,902	14,927	15,238	15,092	15,185	15,398	Capital-actions
Retained earnings	-3,198	-3,172	-3,519	-3,977	-4,292	-4,475	-4,770	-5,210	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.7	0.1	2.0	-2.6	2.9	-1.0	-2.8	0.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-2.3	5.9	1.6	-3.9	1.6	0.3	-0.2	-2.6	Dépenses d'exploitation
Assets	-1.4	-2.3	-0.7	0.2	-0.5	-0.7	-0.1	-0.1	Actif
Liabilities	-0.7	-2.5	-0.1	0.8	-0.6	-0.6	0.0	0.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.74	3.12	2.83	3.13	4.87	3.85	3.13	3.42	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	-4.55	-2.26	-3.30	-0.19	6.34	2.02	-1.98	1.89	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	23.31	18.85	19.18	20.27	21.27	20.26	18.09	20.59	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	4.467	4.400	4.544	4.695	4.652	4.667	4.683	4.771	Ratio des dettes à l'avoir
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)

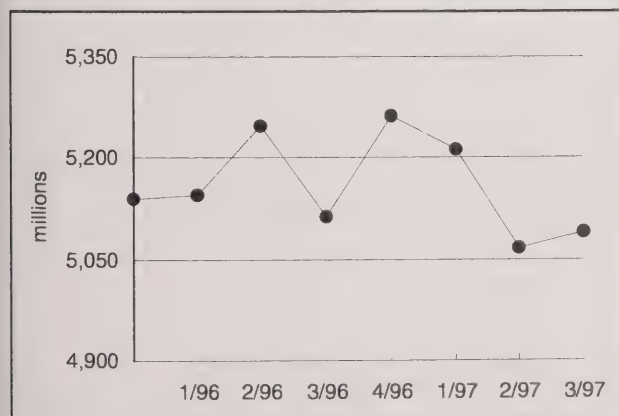
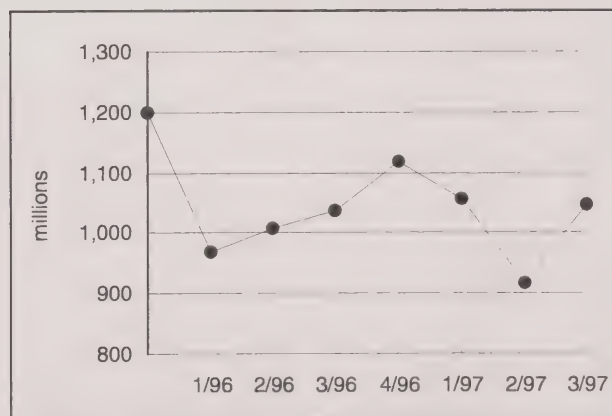
Chart B9. Operating revenues**Graphique B9. Recettes d'exploitation****Chart B10. Operating profit****Graphique B10. Bénéfice d'exploitation**

Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics

Tableau B3. Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts, statistiques financières

	1995	1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	14,708	15,045	15,019	14,687	14,946	14,488	14,621	15,254	Recettes d'exploitation
Operating expenses	12,364	12,181	12,125	11,752	11,839	11,012	11,074	12,249	Dépenses d'exploitation
Operating profit	2,344	2,864	2,894	2,935	3,107	3,476	3,547	3,005	Bénéfice d'exploitation
Net profit	847	1,133	1,015	1,088	1,227	1,007	1,066	970	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	693,973	713,065	727,490	743,464	810,938	832,268	850,355	869,102	Actif
Liabilities	649,913	668,270	681,961	697,472	764,220	783,938	800,914	818,131	Passif
Equity	44,060	44,794	45,529	45,992	46,718	48,330	49,441	50,970	Avoir
Share capital	24,009	24,298	24,319	24,015	23,792	24,404	24,927	25,852	Capital-actions
Retained earnings	19,469	19,902	20,583	21,353	22,313	22,946	23,513	24,099	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.3	2.3	-0.2	-2.2	1.8	-3.1	0.9	4.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.6	-1.5	-0.5	-3.1	0.7	-7.0	0.6	10.6	Dépenses d'exploitation
Assets	2.0	2.8	2.0	2.2	9.1	2.6	2.2	2.2	Actif
Liabilities	2.1	2.8	2.0	2.3	9.6	2.6	2.2	2.1	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.88	10.17	9.89	10.02	10.42	11.17	9.48	11.06	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.69	10.12	8.92	9.47	10.51	8.33	8.62	7.61	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	15.94	19.04	19.27	19.98	20.79	23.99	24.26	19.70	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.477	0.538	0.578	0.584	0.643	0.544	0.575	0.571	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.751	15.919	15.979	16.165	17.358	17.220	17.199	17.051	Ratio du capital
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)

Chart B11. Operating revenues

Graphique B11. Recettes d'exploitation

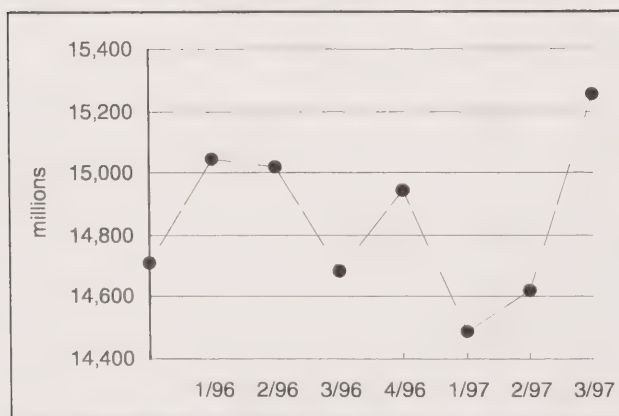
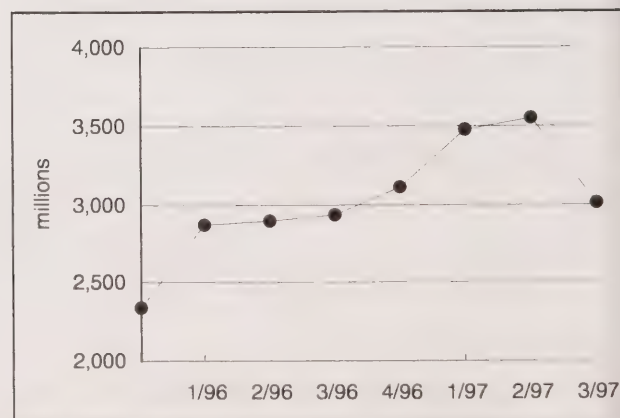


Chart B12. Operating profit

Graphique B12. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1995		1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III		
millions of current dollars — millions de dollars courants										
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)	
Operating revenues	1,601	1,509	1,473	1,460	1,384	1,782	1,391	1,428	Recettes d'exploitation	
Operating expenses	1,362	1,404	1,329	1,248	1,167	1,184	1,192	1,213	Dépenses d'exploitation	
Operating profit	239	105	144	212	217	598	199	215	Bénéfice d'exploitation	
Net profit	148	28	68	99	157	297	59	117	Bénéfice net	
Balance Sheet									Bilan	
Assets	67,777	67,823	67,378	66,991	68,795	67,735	67,279	66,130	Actif	
Liabilities	64,862	64,920	64,437	63,957	65,783	64,699	64,145	62,970	Passif	
Equity	2,915	2,902	2,941	3,034	3,011	3,037	3,133	3,160	Avoir	
Share capital	2,319	2,166	2,152	2,164	2,160	2,221	2,255	2,208	Capital-actions	
Retained earnings	555	695	749	829	813	741	803	898	Bénéfices non-répartis	
Analytical table — Tableau analytique										
Rates of change (%)									Taux de variation (%)	
Operating revenues	-3.2	-5.7	-2.4	-0.9	-5.2	28.8	-21.9	2.7	Recettes d'exploitation	
Operating expenses	-25.0	3.1	-5.3	-6.1	-6.5	1.5	0.7	1.8	Dépenses d'exploitation	
Assets	-4.7	0.1	-0.7	-0.6	2.7	-1.5	-0.7	-1.7	Actif	
Liabilities	-4.6	0.1	-0.7	-0.7	2.9	-1.6	-0.9	-1.8	Passif	
Selected Indicators									Certains indicateurs	
Return on capital (%)	14.89	3.48	6.16	8.38	10.87	22.88	4.94	9.41	Rendement de capitaux (%)	
Return on equity (%)	20.34	3.82	9.20	13.09	20.82	39.14	7.53	14.75	Rendement de l'avoir (%)	
Profit margin (%)	-9.87	6.98	9.80	14.52	15.65	33.53	14.32	15.02	Marge bénéficiaire (%)	
Debt to equity	0.630	0.874	0.835	0.846	1.171	1.194	1.076	0.884	Ratio des dettes à l'avoir	
Capital ratio	23.250	23.369	22.909	22.082	22.845	22.306	21.741	20.927	Ratio du capital	
Overall economy									Économie totale	
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)	
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)	

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Recettes d'exploitation

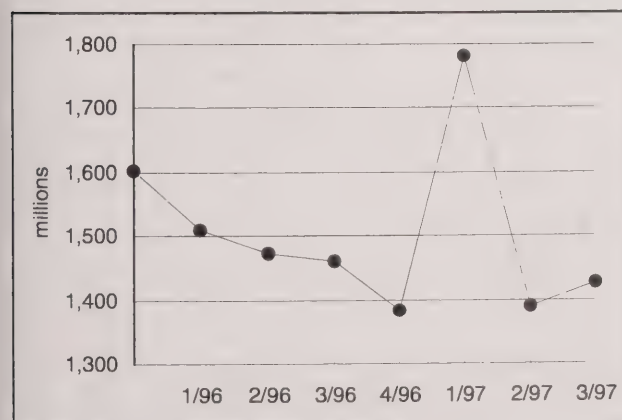


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Bénéfice d'exploitation

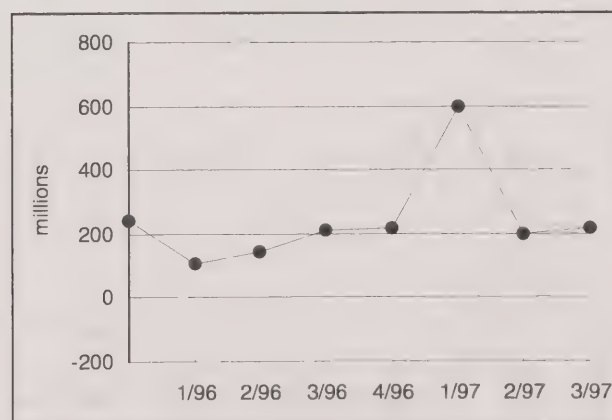


Table B5. Credit unions, financial statistics

Tableau B5. Caisse d'épargne et de crédit, statistiques financières

	1995	1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,824	2,738	2,636	2,597	2,593	2,464	2,366	2,388	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,504	2,427	2,334	2,307	2,249	2,124	2,074	2,071	Dépenses d'exploitation
Operating profit	320	311	302	290	344	340	292	317	Bénéfice d'exploitation
Net profit	168	158	158	149	216	200	157	170	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	124,409	126,423	129,503	129,794	130,897	130,924	132,358	133,402	Actif
Liabilities	116,682	118,752	121,763	121,868	122,829	122,669	123,908	124,582	Passif
Equity	7,727	7,671	7,741	7,925	8,069	8,255	8,451	8,820	Avoir
Share capital	3,048	2,903	2,932	2,954	3,032	3,149	3,185	3,304	Capital-actions
Retained earnings	4,676	4,766	4,807	4,969	5,034	5,104	5,263	5,514	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.6	-3.0	-3.7	-1.5	-0.2	-5.0	-4.0	0.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2.8	-3.1	-3.8	-1.2	-2.5	-5.6	-2.4	-0.1	Dépenses d'exploitation
Assets	0.8	1.6	2.4	0.2	0.8	0.0	1.1	0.8	Actif
Liabilities	0.8	1.8	2.5	0.1	0.8	-0.1	1.0	0.5	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	7.84	7.59	7.59	6.66	8.01	7.03	5.75	5.86	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	8.69	8.22	8.17	7.50	10.71	9.72	7.43	7.69	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	11.35	11.36	11.44	11.19	13.27	13.80	12.33	13.27	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.782	0.798	0.720	0.813	0.891	1.003	0.969	1.028	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	16.100	16.481	16.730	16.377	16.223	15.860	15.663	15.125	Ratio du capital
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation

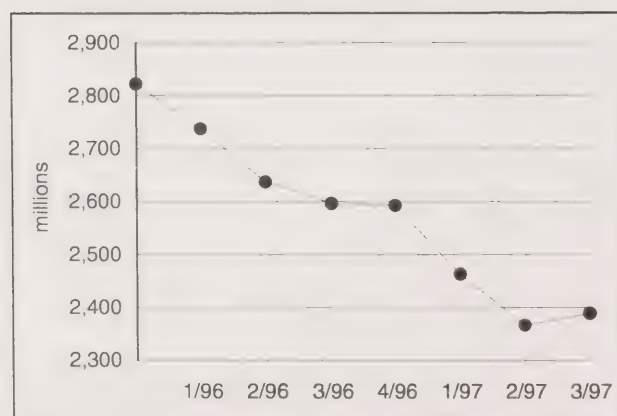
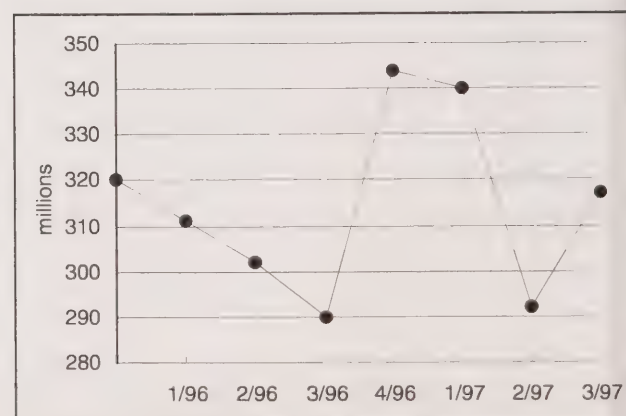


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B6. Consumer and business financing intermediaries, financial statistics**Tableau B6. Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises, statistiques financières**

1995		1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,238	2,215	2,239	2,223	2,276	1,941	2,395	2,653	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,231	1,269	1,280	1,284	1,320	1,085	1,546	1,685	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,007	946	959	939	956	856	849	968	Bénéfice d'exploitation
Net profit	259	213	258	233	286	214	145	218	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	70,550	69,375	72,988	72,474	74,747	74,885	85,840	84,027	Actif
Liabilities	56,616	54,053	56,383	55,626	58,292	59,990	70,429	67,064	Passif
Equity	13,934	15,322	16,605	16,848	16,455	14,895	15,411	16,962	Avoir
Share capital	11,510	11,522	12,566	12,608	12,123	11,241	11,368	12,912	Capital-actions
Retained earnings	664	2,332	2,421	2,545	2,484	2,195	2,489	2,502	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.3	-1.0	1.1	-0.7	2.4	-14.7	23.4	10.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1.7	3.1	0.9	0.3	2.8	-17.8	42.5	9.0	Dépenses d'exploitation
Assets	3.0	-1.7	5.2	-0.7	3.1	0.2	14.6	-2.1	Actif
Liabilities	2.7	-4.5	4.3	-1.3	4.8	2.9	17.4	-4.8	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.25	5.26	4.58	4.59	4.66	3.80	3.38	4.12	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.44	5.56	6.22	5.52	6.96	5.73	3.78	5.15	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	45.01	42.69	42.84	42.26	42.00	44.11	35.47	36.47	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	3.541	3.209	3.079	2.972	3.202	3.679	4.181	3.565	Ratio des dettes à l'avoir
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)

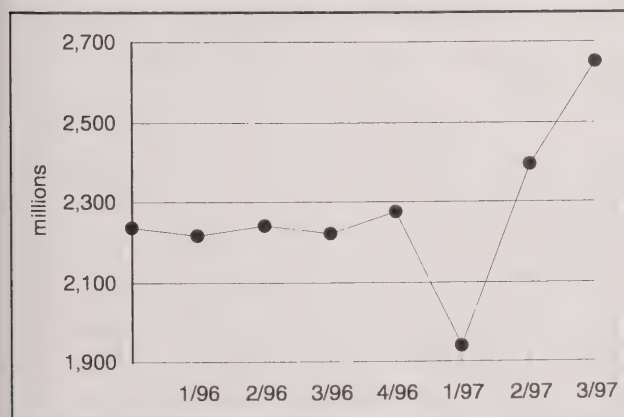
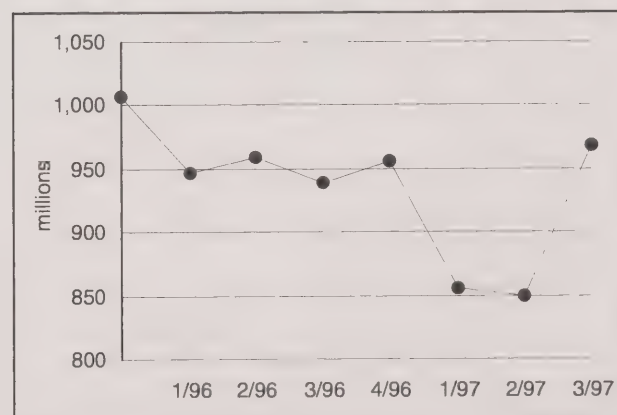
Chart B17. Operating revenues**Graphique B17. Recettes d'exploitation****Chart B18. Operating profit****Graphique B18. Bénéfice d'exploitation**

Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1995	1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,257	8,744	8,725	9,080	9,163	8,060	8,988	9,075	Recettes d'exploitation
Operating expenses	8,547	8,188	8,120	8,472	8,612	7,407	8,214	8,179	Dépenses d'exploitation
Operating profit	710	556	605	608	551	653	774	896	Bénéfice d'exploitation
Net profit	488	346	348	339	426	414	500	622	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	168,210	168,253	169,561	172,682	173,420	174,032	174,558	176,827	Actif
Liabilities	141,439	141,334	142,124	144,616	144,755	144,685	144,697	146,204	Passif
Equity	26,771	26,919	27,437	28,066	28,665	29,347	29,861	30,624	Avoir
Share capital	2,198	2,240	2,237	2,243	2,246	2,404	2,410	2,329	Capital-actions
Retained earnings	23,948	23,926	24,460	25,077	25,662	26,088	26,602	27,447	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.7	-5.5	-0.2	4.1	0.9	-12.0	11.5	1.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-2.2	-4.2	-0.8	4.3	1.7	-14.0	10.9	-0.4	Dépenses d'exploitation
Assets	1.0	0.0	0.8	1.8	0.4	0.4	0.3	1.3	Actif
Liabilities	0.6	-0.1	0.6	1.8	0.1	-0.0	0.0	1.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.84	4.96	4.91	4.62	5.68	5.51	6.27	7.35	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	7.29	5.14	5.08	4.83	5.94	5.65	6.70	8.12	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	7.66	6.36	6.94	6.70	6.02	8.10	8.61	9.87	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.178	0.185	0.189	0.226	0.186	0.225	0.231	0.230	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.665	0.684	0.699	0.678	0.670	0.691	0.654	0.624	Ratio des sinistres aux primes
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Recettes d'exploitation

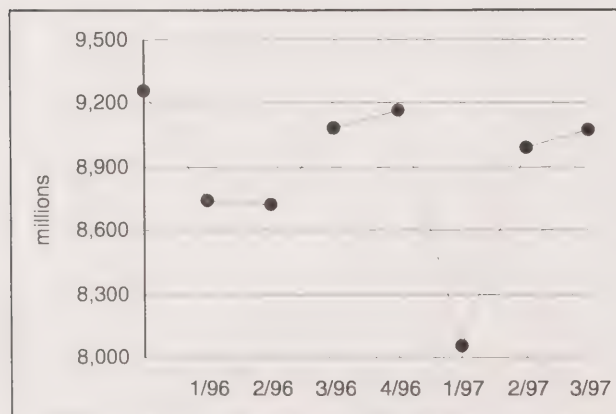
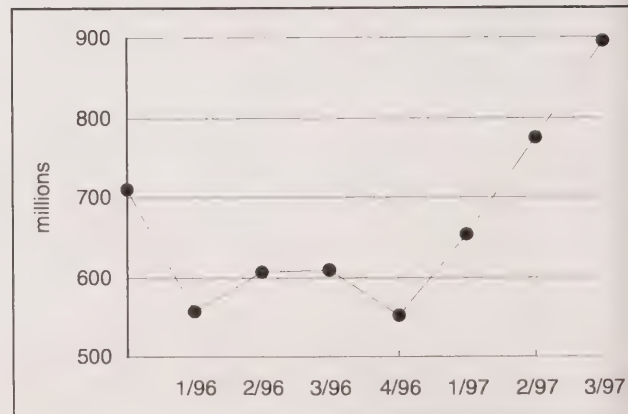


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Bénéfice d'exploitation

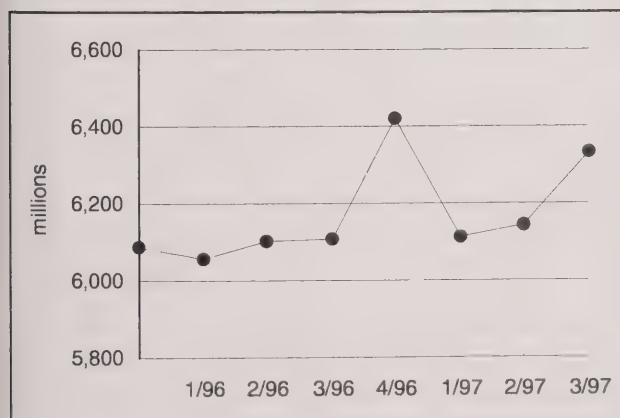
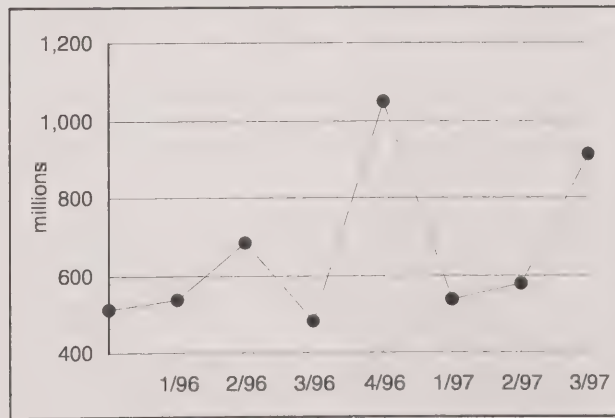


See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics**Tableau B8. Assureurs-biens et risques divers, statistiques financières**

	1995		1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III		
millions of current dollars — millions de dollars courants										
Income Statement (s.a)										État des résultats (dés.)
Operating revenues	6,085	6,056	6,102	6,107	6,420	6,115	6,144	6,332	Recettes d'exploitation	
Operating expenses	5,572	5,519	5,416	5,625	5,371	5,577	5,568	5,421	Dépenses d'exploitation	
Operating profit	513	537	686	482	1,049	538	576	911	Bénéfice d'exploitation	
Net profit	322	353	421	339	692	336	378	605	Bénéfice net	
Balance Sheet										Bilan
Assets	45,933	45,384	47,288	47,937	53,167	53,709	55,519	56,904	Actif	
Liabilities	32,155	31,491	32,898	33,365	38,141	38,522	39,818	40,741	Passif	
Equity	13,777	13,893	14,390	14,572	15,027	15,186	15,701	16,163	Avoir	
Share capital	3,088	3,036	3,058	3,059	3,091	3,508	3,623	3,586	Capital-actions	
Retained earnings	9,835	10,074	10,551	10,734	11,153	10,936	11,334	11,826	Bénéfices non-répartis	
Analytical table — Tableau analytique										
Rates of change (%)										Taux de variation (%)
Operating revenues	1.7	-0.5	0.8	0.1	5.1	-4.8	0.5	3.1	Recettes d'exploitation	
Operating expenses	2.7	-1.0	-1.9	3.9	-4.5	3.8	-0.2	-2.6	Dépenses d'exploitation	
Assets	0.8	-1.2	4.2	1.4	10.9	1.0	3.4	2.5	Actif	
Liabilities	1.5	-2.1	4.5	1.4	14.3	1.0	3.4	2.3	Passif	
Selected Indicators										Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.79	9.62	11.07	8.86	17.26	8.50	9.23	14.15	Rendement de capitaux (%)	
Return on equity (%)	9.37	10.16	11.71	9.30	18.43	8.86	9.64	14.99	Rendement de l'avoir (%)	
Profit margin (%)	8.43	8.87	11.25	7.90	16.34	8.80	9.37	14.39	Marge bénéficiaire (%)	
Debt to equity	0.125	0.122	0.116	0.114	0.115	0.116	0.111	0.107	Ratio des dettes à l'avoir	
Claims to premiums	0.790	0.772	0.678	0.754	0.716	0.755	0.694	0.704	Ratio des sinistres aux primes	
Overall economy										Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)	
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)	

Chart B21. Operating revenues**Graphique B21. Recettes d'exploitation****Chart B22. Operating profit****Graphique B22. Bénéfice d'exploitation**

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B9. Other financial intermediaries,
financial statisticsTableau B9. Autres intermédiaires financiers,
statistiques financières

	1995	1996					1997			
	IV	I	II	III	IV		I	II	III	
millions of current dollars — millions de dollars courants										
Income Statement (s.a)										État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,125	2,120	2,164	2,193	2,130	1,905	1,833	1,912		Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,766	1,755	1,795	1,860	1,770	1,709	1,669	1,725		Dépenses d'exploitation
Operating profit	359	365	369	333	360	196	164	187		Bénéfice d'exploitation
Net profit	111	147	120	72	69	-1	-41	-7		Bénéfice net
Balance Sheet										Bilan
Assets	45,702	52,765	59,281	67,664	47,096	55,971	56,169	59,323		Actif
Liabilities	36,111	43,301	49,837	58,580	38,781	47,601	48,470	51,887		Passif
Equity	9,591	9,465	9,444	9,085	8,315	8,370	7,699	7,437		Avoir
Share capital	6,454	6,467	6,634	6,554	6,268	6,549	6,254	6,319		Capital-actions
Retained earnings	1,623	1,537	1,406	1,131	687	357	71	-274		Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique										
Rates of change (%)										Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.3	-0.2	2.1	1.3	-2.9	-10.6	-3.8	4.3		Recettes d'exploitation
Operating expenses	-0.4	-0.6	2.3	3.6	-4.8	-3.4	-2.3	3.4		Dépenses d'exploitation
Assets	-17.1	15.5	12.3	14.1	-30.4	18.8	0.4	5.6		Actif
Liabilities	-20.2	19.9	15.1	17.5	-33.8	22.7	1.8	7.0		Passif
Selected Indicators										Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.24	5.00	4.71	4.52	4.44	2.74	1.83	2.70		Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	4.82	6.42	5.27	3.19	3.31	-0.04	-2.11	-0.38		Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	16.92	17.21	17.05	15.20	16.92	10.26	8.98	9.80		Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	1.412	1.474	1.418	1.404	1.374	1.497	1.540	1.681		Ratio des dettes à l'avoir
Overall economy										Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6		Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3		Marge bénéficiaire (%)

Chart B23. Operating revenues

Graphique B23. Recettes d'exploitation

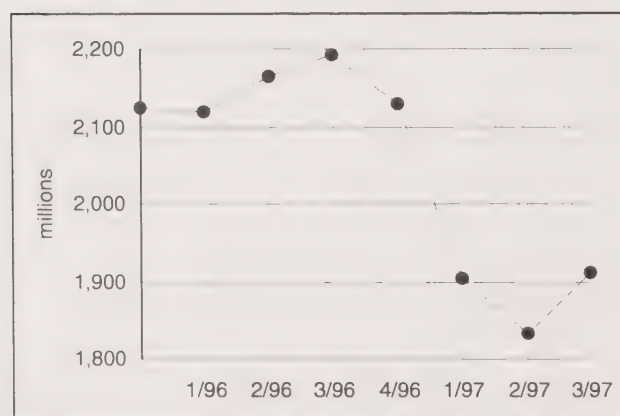
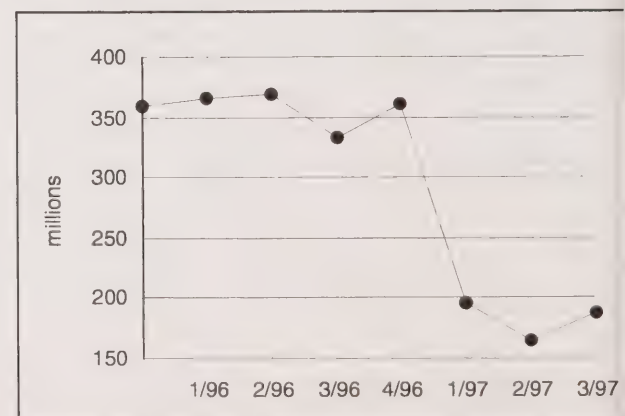


Chart B24. Operating profit

Graphique B24. Bénéfice d'exploitation



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

**Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers,
PIB annualisé au coût des facteurs, en dollars
de 1986**

Chart B25. GDP growth rates
Graphique B25. Taux de croissance du PIB

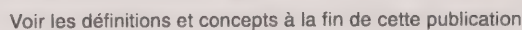
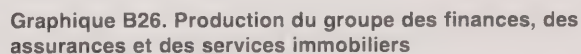


Table B11. Finance, insurance and real estate, employment

Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, emploi

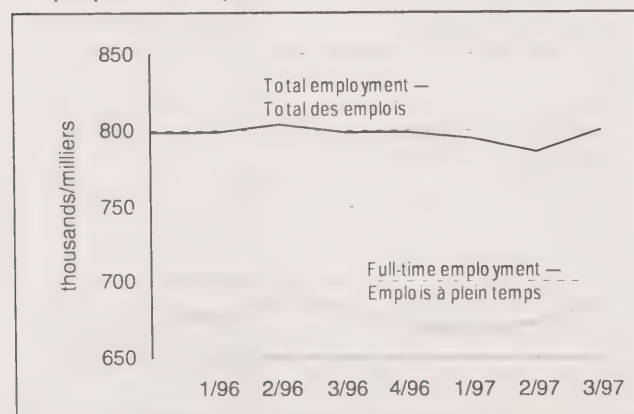
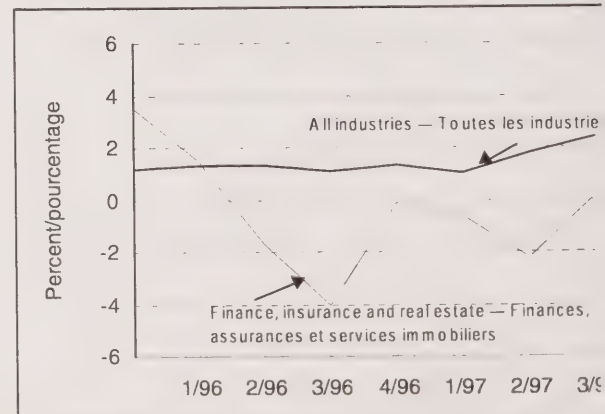
	1995		1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III		
	thousands — milliers									
Employment									Emploi	
Chartered banks	217	225	218	228	238	241	234	233	Banques à charte	
Trust/mortg. companies	27	19	18	16	19	19	15	13	Sociétés de fiducie et hyp	
Credit unions	51	58	56	51	51	50	52	58	Caisses d'épargne et crédi	
Insurance	145	132	138	147	144	143	148	157	Assurances	
Other finan. intermediaries	80	83	89	84	75	73	84	99	Autres interm. financiers	
Real estate operators	129	131	128	120	117	111	105	110	Services immobiliers	
Insurance/real est. agents	150	151	157	154	152	157	149	129	Agences (assur./immob.)	
Total	799	799	804	799	798	794	786	800	Total	
Full-time	683	675	691	681	672	667	673	687	Plein temps	
Part-time	117	124	113	117	127	127	113	114	Temps partiel	
Self employment*	112	107	111	111	115	128	132	124	Travail autonome*	

Analytical table — Tableau analytique

	from same quarter last year — par rapport au même trimestre de l'an dernier									
Rates of change (%)										Taux de variation (%)
Chartered banks	-6.1	-5.9	-11.0	-4.2	9.7	7.1	7.3	2.2		Banques à charte
Trust/mortg. companies	28.6	-9.5	-21.7	-46.7	-29.6	0.0	-16.7	-18.8		Sociétés de fiducie et hypothécaires
Credit unions	13.3	38.1	19.1	-5.6	0.0	-13.8	-7.1	13.7		Caisses d'épargne et de crédit
Insurance	8.2	-7.0	-6.8	-5.2	-0.7	8.3	7.2	6.8		Assurances
Other finan. intermediaries	-11.1	-4.6	3.5	-3.4	-6.3	-12.0	-5.6	17.9		Autres interm. financiers
Real estate operators	15.2	14.9	9.4	-2.4	-9.3	-15.3	-18.0	-8.3		Services immobiliers
Insurance/real est. agents	7.1	7.1	3.3	4.8	1.3	4.0	-5.1	-16.2		Agences (assur./immob.)
Total	3.5	1.5	-1.7	-4.0	-0.1	-0.6	-2.2	0.1		Total
Full-time	3.6	1.0	-1.0	-5.7	-1.6	-1.2	-2.6	0.9		Plein temps
Part-time	3.5	3.3	-6.6	5.4	8.5	2.4	0.0	-2.6		Temps partiel
Self employment*	30.2	15.1	12.1	7.8	2.7	19.6	18.9	11.7		Travail autonome*
Overall economy growth rates (%)										Taux de croissance de l'économie totale (%)
Total	1.2	1.3	1.3	1.1	1.3	1.0	1.8	2.4		Total
Full-time	0.3	0.4	0.9	-1.2	0.9	0.7	1.9	1.8		Plein temps
Part-time	3.0	4.8	2.7	15.1	3.0	1.9	1.7	5.1		Temps partiel
Self-employment	3.0	6.1	6.1	5.4	7.4	10.0	11.9	11.9		Travail autonome

* The self-employed are also included in the full-time and part-time categories.

* Ces personnes sont aussi incluses dans les catégories plein temps et temps partiel.

Chart B27. Employment¹Graphique B27. Emploi¹¹ The data are not seasonally adjusted.
Les données ne sont pas désaisonnalisées.Chart B28. Employment growth rates²Graphique B28. Taux de croissance de l'emploi²² Measured as growth versus the same quarter last year.
Établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

See definitions and concepts at the end of publication

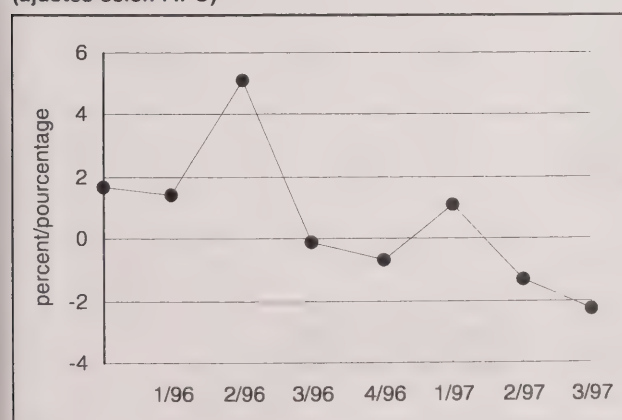
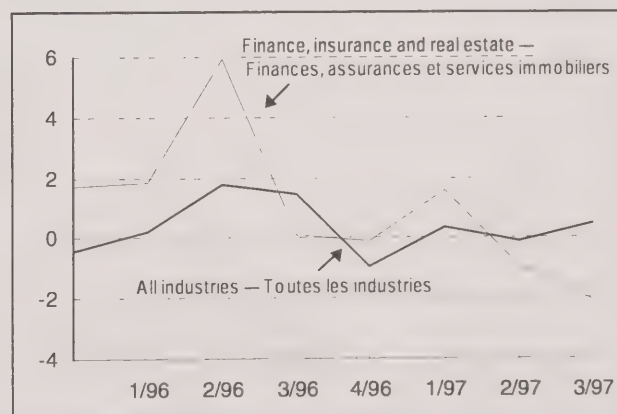
Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table B12. Finance, insurance and real estate, average wages and salaries**Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers, rémunérations et salaires**

	1995				1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
Salaried employees	dollars per year — dollars par année											
Chartered banks	37,571	38,032	38,501	39,266	38,920	38,831	39,230	38,947				
Trust/mortg. companies	36,345	38,459	39,613	37,084	38,161	39,248	38,800	40,621				
Credit unions	31,722	32,378	34,037	35,368	34,634	34,306	34,522	35,489				
Insurance	39,774	41,430	42,541	42,173	42,409	43,511	43,681	42,734				
Other finan. intermediaries	47,307	48,979	53,258	52,654	53,501	55,573	52,578	49,106				
Real estate operators	29,667	30,207	34,900	33,078	32,857	34,330	34,419	33,301				
Agents (ins. & real est.)	34,608	33,911	39,917	40,399	39,688	40,089	38,729	38,681				
Total	38,020	38,732	41,027	41,051	41,020	41,679	41,289	40,442				
Employés												
Banques à charte												
Sociétés de fiducie et hypoth.												
Caisses d'épargne et crédit												
Assurances												
Autres interm. financiers												
Services immobiliers												
Agences (assur./immob.)												
Total												
Overall economy	38,371	38,465	39,150	39,713	39,344	39,475	39,431	39,625				
Économie totale												

Analytical table — Tableau analytique

Rates of change (%)	from last quarter — par rapport au dernier trimestre								Taux de variation (%)
Chartered banks	1.8	1.2	1.2	2.0	-0.9	-0.2	1.0	-0.7	Banques à charte
Trust/mortg. companies	3.3	5.8	3.0	-6.4	2.9	2.8	-1.1	4.7	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-3.1	2.1	5.1	3.9	-2.1	-0.9	0.6	2.8	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.9	4.2	2.7	-0.9	0.6	2.6	0.4	-2.2	Assurances
Other finan. intermediaries	3.6	3.5	8.7	-1.1	1.6	3.9	-5.4	-6.6	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.0	1.8	15.5	-5.2	-0.7	4.5	0.3	-3.2	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	2.6	-2.0	17.7	1.2	-1.8	1.0	-3.4	-0.1	Agences (assur./immob.)
Total	1.7	1.9	5.9	0.1	-0.1	1.6	-0.9	-2.1	Total
CPI-adjusted rates of change (%)									Taux de variation ajustés selon l'IPC (%)
Chartered banks	1.8	0.8	0.5	1.8	-1.5	-0.7	0.7	-1.0	Banques à charte
Trust/mortg. companies	3.3	5.3	2.2	-6.5	2.2	2.3	-1.5	4.4	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-3.1	1.6	4.3	3.8	-2.7	-1.5	0.3	2.6	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.9	3.7	1.9	-1.0	-0.1	2.1	0.0	-2.4	Assurances
Other finan. intermediaries	3.6	3.1	7.9	-1.3	0.9	3.3	-5.7	-6.8	Autres interm. financiers
Real estate operators	-1.0	1.4	14.7	-5.4	-1.3	4.0	-0.1	-3.5	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	2.6	-2.5	16.8	1.1	-2.4	0.5	-3.7	-0.4	Agences (assur./immob.)
Total	1.7	1.4	5.1	-0.1	-0.7	1.1	-1.3	-2.3	Total
Nominal growth rates (%)									Taux de croissance nom. (%)
Overall economy	-0.4	0.2	1.8	1.4	-0.9	0.3	-0.1	0.5	Économie totale

Chart B29. Salary growth rates (CPI-adjusted)**Graphique B29. Taux de croissance de la rémunération (ajustés selon l'IPC)****Chart B30. Salary growth rates¹****Graphique B30. Taux de croissance de la rémunération¹**

¹ Nominal rates of change, not adjusted for inflation.
Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation.

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication



Analytical Studies Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

C. Business Services

C. Services aux entreprises

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Computer Services (3621, 3622)

Services informatiques (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Agences de publicité (5911)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (4311, 661)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques (4311, 661)

Other Professional Services to Business Management (651, 652, 659)

Autres services professionnels aux entreprises (651, 652, 659)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Computer and Related Services (772)

Services informatiques et services connexes (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Services de comptabilité (773)

Advertising Services (774)

Services de publicité (774)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (775)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (775)

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services**Highlights — 3rd Quarter 1997**

- The business services group of industries improved its performance in the third quarter of 1997. Although the industries' operating expenses rose by 6%, this was more than offset by a 7% increase in operating revenues. As a result, higher operating and net profits led to increases in the industries' profit margin (6.1%) and returns on both capital (5.8%) and equity (7.7%). Nevertheless, all three of these performance ratios continued to lag behind those in the overall economy.
- The group's stronger third quarter performance was partly due to improved results in the computer services industry, which reduced its' operating expenses for the sixth consecutive quarter. Advertising agencies, with an 8.3% increase in operating revenues, also contributed with a stronger quarter.
- For the fourth straight quarter, the business services industries rapidly increased their output. This quarter's 2.2% GDP increase was nearly double that for the overall economy. Indeed, over the past four quarters, output for the business services industries has risen in real terms by 8.1%. This growth far exceeded the 4.4% growth rate for the whole Canadian economy.

Services aux entreprises**Faits saillants — 3^e trimestre 1997**

- Au troisième trimestre de 1997, la performance du groupe des services aux entreprises s'est améliorée, grâce à une augmentation de 7 % de ses recettes d'exploitation qui a plus que compensé l'accroissement de 6 % des dépenses d'exploitation. L'augmentation des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets qui en a résulté s'est traduit par une amélioration de la marge bénéficiaire (6,1 %) et du rendement du capital (5,8 %) et des capitaux propres (7,7 %). Ces trois indicateurs de rendement demeurent néanmoins inférieurs à ceux de l'ensemble de l'économie.
- Cette meilleure performance au troisième trimestre est due en partie à l'amélioration des résultats de l'industrie des services informatiques, qui a réduit ses dépenses d'exploitation pour le sixième trimestre consécutif. Les agences de publicité, avec une augmentation de 8,3 % de leurs recettes d'exploitation, ont elle aussi contribué à ce raffermissement.
- Pour le quatrième trimestre consécutif, le groupe des services aux entreprises a affiché une forte croissance de sa production, avec une augmentation de 2,2 % de son PIB, ce qui est près du double de la hausse pour l'ensemble de l'économie. De fait, la production du groupe des services aux entreprises a augmenté de 8,1 % — en termes réels — au cours des quatre derniers trimestres, ce qui est largement supérieur au taux de croissance (4,4 %) pour l'ensemble de l'économie canadienne.

Key Services Indicators
(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 6.8%
Operating expenses	↑ 5.8%
Profit margin*	6.1%
Assets	↑ 4.2%
Liabilities	↑ 4.0%
Employment**	↑ 8.5%
Salaries	↓ 1.2%
GDP	↑ 2.2%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Indicateurs clés des services
(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 6,8 %
Dépenses d'exploitation	↑ 5,8 %
Marge bénéficiaire*	6,1 %
Actif	↑ 4,2 %
Passif	↑ 4,0 %
Emploi**	↑ 8,5 %
Rémunération	↓ 1,2 %
PIB	↑ 2,2 %

* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

- The group's strongest output growth this quarter came from the computer services industry (3.8%) and the professional services industries (2.2%). Meanwhile, the advertising services industry experienced a slight 0.4% decline in output.
- Continued output growth enabled the business services industries to increase their workforce for the eleventh straight quarter. Indeed, for the first time, the business services industries employed more than one million people. Comparing this quarter to the third quarter of 1996, the industries' overall workforce rose by 8.5% - roughly the same growth rate as its' GDP. Full-time jobs rose by 9% over the one-year period, while there was a 6% increase in part-time positions. In particular, there was a marked 22% increase in self-employment in business services.
- Over the past four quarters, the group's highest employment growth was in architectural and engineering services (21%) and the computer services industry (14%). Conversely, neither advertising services nor the offices of lawyers and notaries posted employment gains in the past year.
- Average wages and salaries in business services dipped for the second straight quarter. This quarter's wages and salaries fell to 1.2% below those recorded last quarter, when a drop of 3.0% was posted. The most sizeable declines were in the offices of lawyers and notaries and in the computer services industry.
- La plus forte croissance ce trimestre a été observée dans le secteur des services informatiques (3,8 %) et celui des services professionnels (2,2 %). Une légère baisse de production a été enregistrée dans le secteur des services de publicité (-0,4 %).
- La croissance soutenue a permis à la branche des services aux entreprises d'accroître ses effectifs, et ce pour le 11^e trimestre consécutif. Pour la première fois, ce secteur a franchi le cap d'un million d'employés. Si l'on compare ce trimestre au troisième trimestre de 1996, on constate que l'effectif global dans ce secteur a augmenté 8,5 % - soit un taux à peu près similaire à la hausse de son PIB. Les emplois à plein temps ont ainsi augmenté de 9 % au cours de la dernière année, tandis que la hausse a été de 6 % dans les emplois à temps partiel. Il est à noter également que le nombre de travailleurs autonomes dans les services aux entreprises a fait un bond de 22 %.
- Au cours des quatre derniers trimestres, c'est dans le secteur des services d'architecture et d'ingénierie, et celui des services informatiques, que la croissance de l'emploi a été la plus forte, avec des hausses respectives de 21 % et de 14 %. Par contre, aucun gain d'emploi n'a été observé dans les services de publicité, ou les cabinets d'avocats et de notaires.
- Les salaires et traitements moyens dans les branches des services aux entreprises ont diminué, pour le deuxième trimestre consécutif. La rémunération a diminué de 1,2 % par rapport à celle du trimestre précédent, où une diminution de 3,0 % avait été enregistrée. Les baisses les plus marquées ont été observées dans les cabinets d'avocats et de notaires et l'industrie des services informatiques.

**Business Services
Industries**

Services aux entreprises

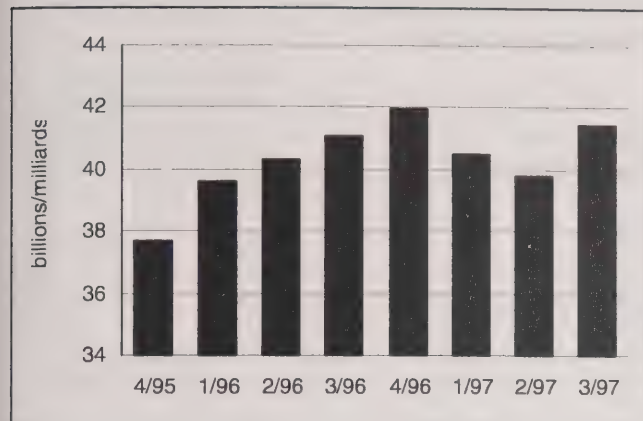
Analytical indicators

Indicateurs analytiques

Business Services

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif



Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Recettes d'exploitation

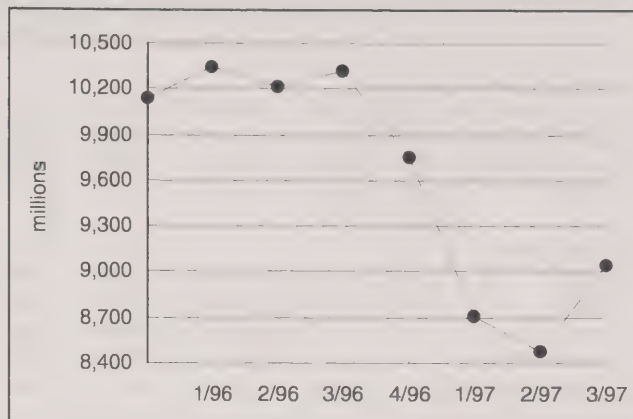


Chart C3. Operating profits

Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

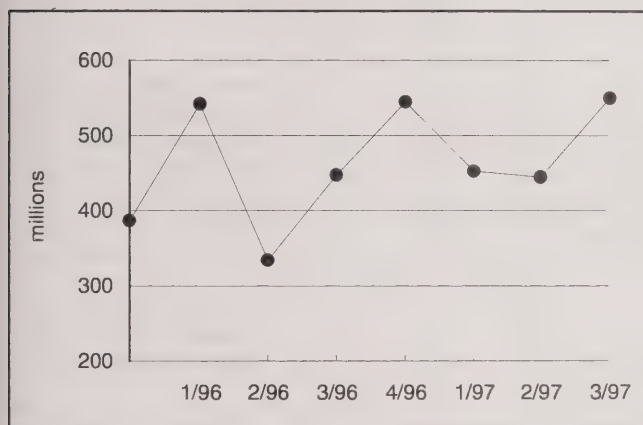


Chart C4. Employment

Graphique C4. Emploi

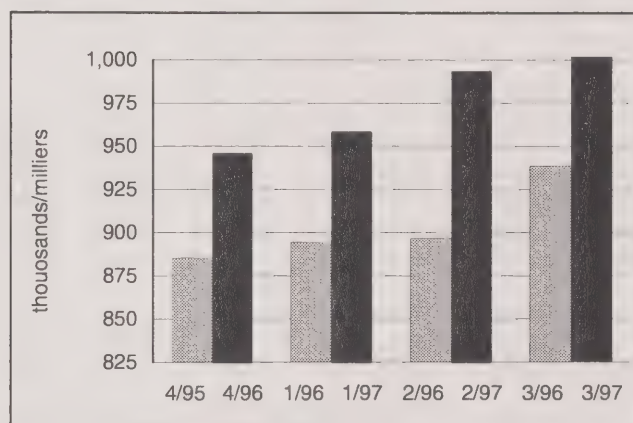


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Rémunération

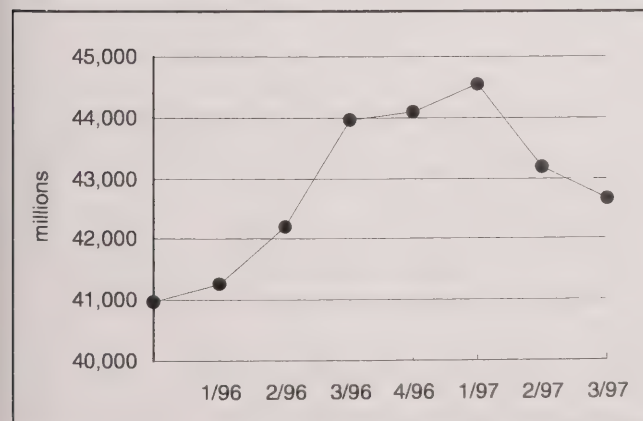
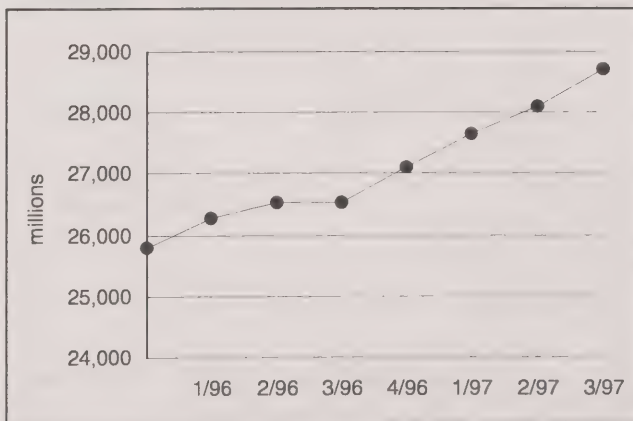


Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C1. Business services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1995	1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	10,136	10,347	10,216	10,318	9,748	8,705	8,476	9,049	Recettes d'exploitation
Operating expenses	9,748	9,804	9,881	9,870	9,202	8,252	8,032	8,499	Dépenses d'exploitation
Operating profit	388	543	335	448	546	453	444	550	Bénéfice d'exploitation
Net profit	237	344	176	267	314	248	270	348	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	37,664	39,580	40,309	41,076	41,956	40,496	39,789	41,443	Actif
Liabilities	20,573	20,383	21,428	21,602	22,226	22,368	22,504	23,409	Passif
Equity	17,092	19,197	18,880	19,475	19,730	18,128	17,285	18,034	Avoir
Share capital	12,591	15,105	15,006	15,705	16,065	16,195	15,310	15,993	Capital-actions
Retained earnings	3,625	3,267	3,042	2,938	2,847	1,056	1,084	1,122	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.9	2.1	-1.3	1.0	-5.5	-10.7	-2.6	6.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.2	0.6	0.8	-0.1	-6.8	-10.3	-2.7	5.8	Dépenses d'exploitation
Assets	1.9	5.1	1.8	1.9	2.1	-3.5	-1.7	4.2	Actif
Liabilities	1.7	-0.9	5.1	0.8	2.9	0.6	0.6	4.0	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.63	5.76	3.65	4.33	5.06	4.41	4.93	5.76	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.55	7.17	3.73	4.92	6.26	5.44	6.25	7.73	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	3.83	5.25	3.27	4.34	5.60	5.21	5.24	6.08	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.680	0.586	0.616	0.591	0.584	0.694	0.726	0.704	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.454	1.518	1.527	1.515	1.546	1.462	1.442	1.440	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.303	1.343	1.368	1.359	1.418	1.358	1.337	1.333	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)

Chart C7. Profit margins

Graphique C7. Marges bénéficiaires

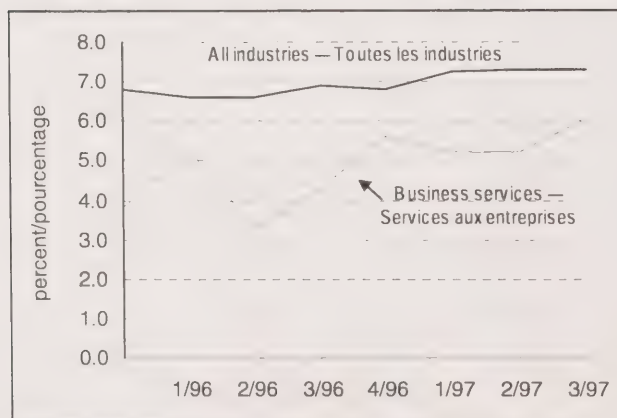
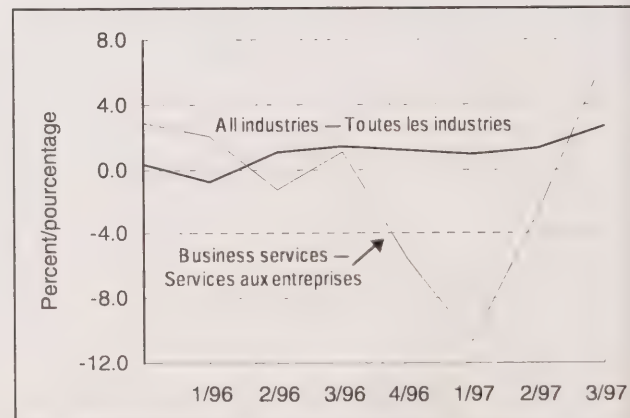


Chart C8. Operating revenue growth rates

Graphique C8. Taux de croissance des recettes d'exploitation

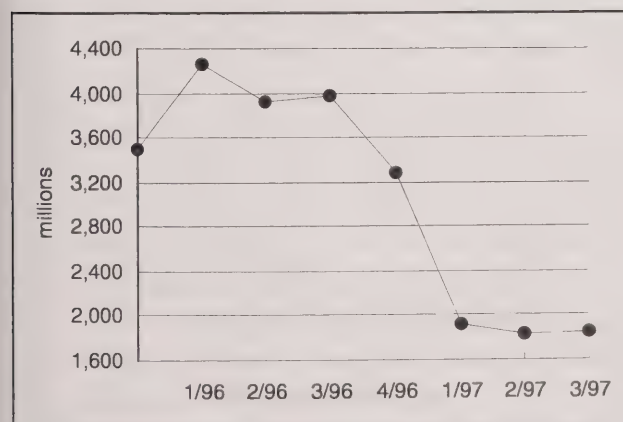
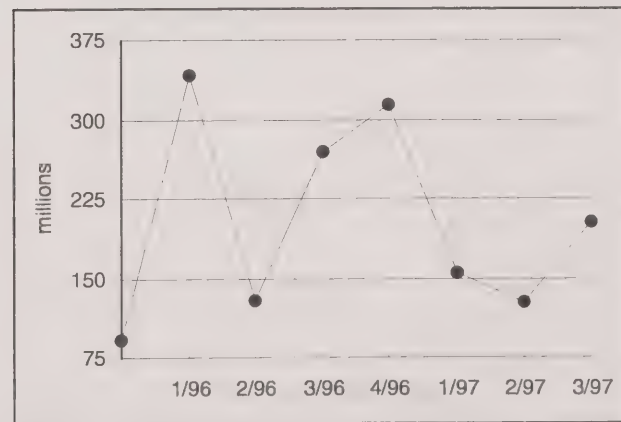


See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C2. Computer services, financial statistics**Tableau C2. Services informatiques, statistiques financières**

	1995	1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,501	4,259	3,918	3,968	3,291	1,915	1,824	1,842	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3,410	3,918	3,790	3,699	2,978	1,760	1,698	1,639	Dépenses d'exploitation
Operating profit	91	341	128	269	313	155	126	203	Bénéfice d'exploitation
Net profit	49	186	68	136	217	84	66	121	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	8,410	9,730	9,455	9,452	9,709	6,464	6,544	6,963	Actif
Liabilities	4,781	4,970	5,487	5,360	5,452	3,761	3,803	3,991	Passif
Equity	3,629	4,760	3,968	4,092	4,257	2,703	2,741	2,971	Avoir
Share capital	1,949	2,935	2,296	2,302	2,329	2,319	2,345	2,475	Capital-actions
Retained earnings	1,591	1,776	1,620	1,738	1,875	282	294	392	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.8	21.7	-8.0	1.3	-17.1	-41.8	-4.8	1.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	6.8	14.9	-3.3	-2.4	-19.5	-40.9	-3.5	-3.5	Dépenses d'exploitation
Assets	10.2	15.7	-2.8	-0.0	2.7	-33.4	1.2	6.4	Actif
Liabilities	10.1	4.0	10.4	-2.3	1.7	-31.0	1.1	4.9	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.02	12.02	5.78	9.62	13.67	8.88	7.53	11.21	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	5.37	15.61	6.74	13.26	20.08	12.47	9.69	16.36	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	2.62	8.00	3.28	6.79	9.51	8.08	6.89	11.01	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	0.654	0.470	0.676	0.624	0.599	0.750	0.725	0.695	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.510	1.599	1.634	1.587	1.625	1.329	1.290	1.285	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.201	1.211	1.304	1.270	1.394	1.140	1.116	1.111	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)

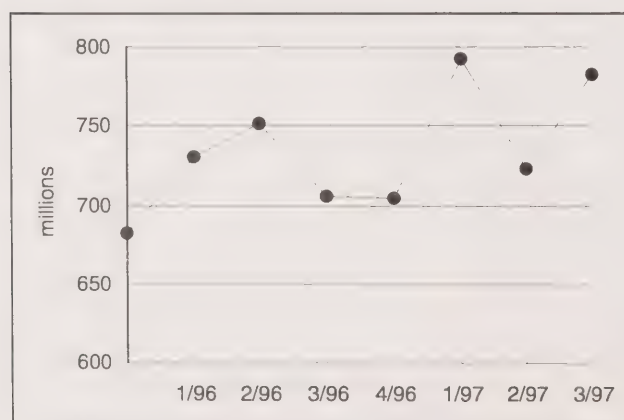
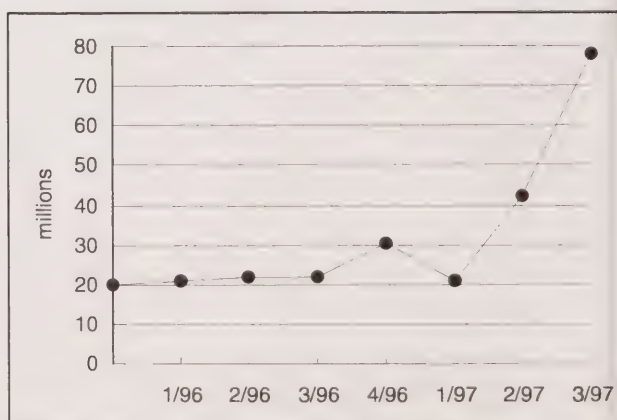
Chart C9. Operating revenues**Graphique C9. Recettes d'exploitation****Chart C10. Operating profit****Graphique C10. Bénéfice d'exploitation**

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C3. Advertising agencies, financial statistics**Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières**

	1995	1996				1997			
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
millions of current dollars — millions de dollars courants									
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	682	730	752	706	705	792	723	783	Recettes d'exploitation
Operating expenses	662	709	730	684	674	771	681	705	Dépenses d'exploitation
Operating profit	20	21	22	22	30	21	42	78	Bénéfice d'exploitation
Net profit	4	18	19	18	25	16	32	48	Bénéfice net
Balance Sheet									Bilan
Assets	1,818	1,595	1,677	1,565	1,648	1,689	1,943	1,839	Actif
Liabilities	1,600	1,362	1,430	1,315	1,395	1,440	1,649	1,513	Passif
Equity	218	233	247	250	253	248	294	326	Avoir
Share capital	112	120	121	118	145	147	148	181	Capital-actions
Retained earnings	50	77	89	90	90	83	127	125	Bénéfices non-répartis
Analytical table — Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	7.6	7.0	3.0	-6.1	-0.2	12.4	-8.7	8.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.7	7.1	3.0	-6.3	-1.4	14.3	-11.7	3.5	Dépenses d'exploitation
Assets	15.8	-12.3	5.1	-6.7	5.3	2.5	15.0	-5.4	Actif
Liabilities	21.2	-14.9	5.0	-8.0	6.1	3.2	14.5	-8.2	Passif
Selected Indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.56	12.24	12.57	11.70	15.83	11.63	17.43	25.63	Rendement de capitaux (%)
Return on equity (%)	6.79	30.88	30.03	28.31	40.55	25.51	43.42	58.63	Rendement de l'avoir (%)
Profit margin (%)	2.94	2.84	2.95	3.15	4.33	2.72	5.76	10.02	Marge bénéficiaire (%)
Debt to equity	2.682	2.023	1.869	1.829	1.800	1.823	1.808	1.462	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.271	1.108	1.101	1.084	1.071	1.088	1.101	1.100	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.227	1.059	1.052	1.037	1.022	1.044	1.061	1.060	Ratio de liquidité
Overall economy									Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)

Chart C11. Operating revenues**Graphique C11. Recettes d'exploitation****Chart C12. Operating profit****Graphique C12. Bénéfice d'exploitation**

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics**Tableau C4. Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, statistiques financières**

	1995	1996			1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III
millions of current dollars — millions de dollars courants								
Income Statement (s.a)								État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,031	3,128	3,141	3,185	3,171	3,339	3,086	3,553
Operating expenses	2,942	3,125	3,143	3,228	3,145	3,332	3,077	3,531
Operating profit	89	3	-2	-43	26	7	9	22
Net profit	12	-58	-50	-45	-98	-114	-49	-29
Balance Sheet								Bilan
Assets	13,899	14,798	15,379	16,091	16,494	16,884	15,580	16,280
Liabilities	7,444	7,419	7,586	7,910	8,217	8,577	8,127	8,561
Equity	6,455	7,379	7,793	8,181	8,277	8,307	7,453	7,719
Share capital	7,026	8,609	9,058	9,706	9,971	10,314	9,415	9,788
Retained earnings	-860	-1,494	-1,531	-1,791	-1,966	-2,290	-2,256	-2,363
Analytical table — Tableau analytique								
Rates of change (%)								Taux de variation (%)
Operating revenues	0.2	3.2	0.4	1.4	-0.4	5.3	-7.6	15.1
Operating expenses	0.3	6.2	0.6	2.7	-2.6	5.9	-7.7	14.8
Assets	-1.8	6.5	3.9	4.6	2.5	2.4	-7.7	4.5
Liabilities	-4.3	-0.3	2.3	4.3	3.9	4.4	-5.2	5.3
Selected Indicators								Certains indicateurs
Return on capital (%)	1.68	-0.65	-0.37	-1.10	-1.98	-2.30	-0.46	0.23
Return on equity (%)	0.73	-3.15	-2.56	-3.54	-4.76	-5.49	-2.62	-1.48
Profit margin (%)	2.93	0.11	-0.06	-1.34	0.82	0.22	0.31	0.63
Debt to equity	0.690	0.601	0.553	0.529	0.534	0.570	0.612	0.620
Working capital ratio	1.466	1.623	1.671	1.650	1.716	1.738	1.688	1.664
Quick ratio	1.370	1.505	1.550	1.526	1.605	1.623	1.566	1.541
Overall economy								Économie totale
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3

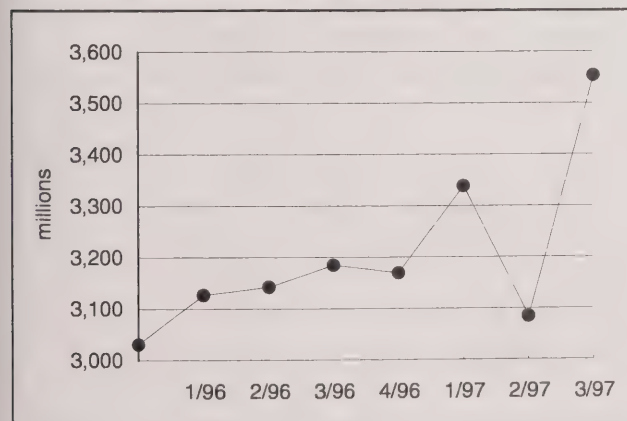
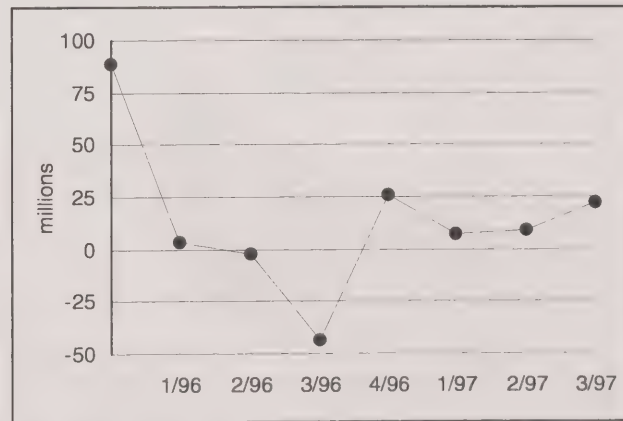
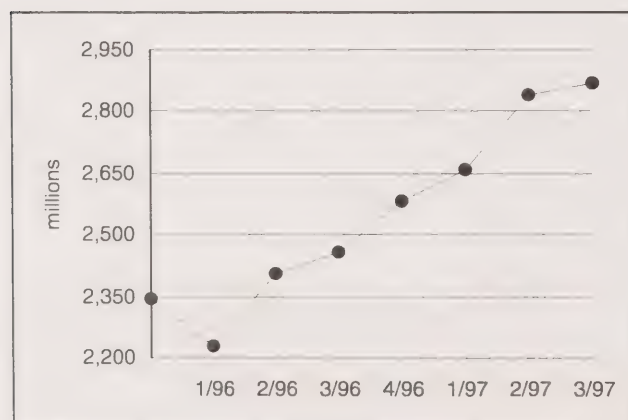
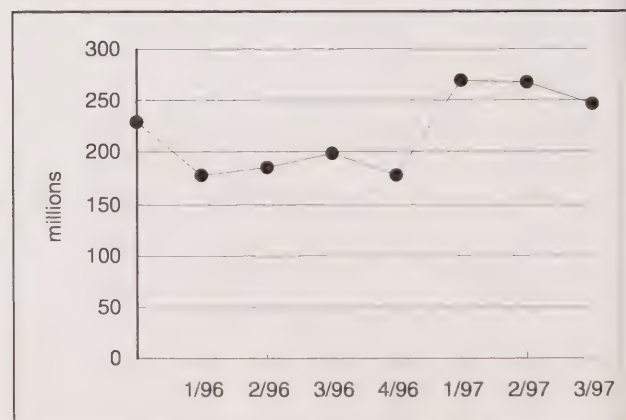
Chart C13. Operating revenues**Graphique C13. Recettes d'exploitation****Chart C14. Operating profit****Graphique C14. Bénéfice d'exploitation**

Table C5. Other professional business services, financial statistics**Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières**

	1995	1996				1997				
	IV	I	II	III	IV	I	II	III		
millions of current dollars — millions de dollars courants										
Income Statement (s.a)									État des résultats (dés.)	
Operating revenues	2,345	2,229	2,406	2,458	2,581	2,659	2,842	2,871	Recettes d'exploitation	
Operating expenses	2,116	2,051	2,220	2,259	2,404	2,389	2,574	2,624	Dépenses d'exploitation	
Operating profit	229	178	186	199	177	270	268	247	Bénéfice d'exploitation	
Net profit	205	199	141	158	170	262	220	208	Bénéfice net	
Balance Sheet									Bilan	
Assets	13,537	13,458	13,798	13,969	14,106	15,460	15,723	16,361	Actif	
Liabilities	6,748	6,632	6,926	7,017	7,163	8,590	8,925	9,344	Passif	
Equity	6,789	6,826	6,872	6,952	6,943	6,870	6,798	7,018	Avoir	
Share capital	3,503	3,443	3,531	3,581	3,621	3,414	3,402	3,549	Capital-actions	
Retained earnings	2,844	2,909	2,864	2,901	2,848	2,981	2,920	2,968	Bénéfices non-répartis	
Analytical table — Tableau analytique										
Rates of change (%)									Taux de variation (%)	
Operating revenues	-16.7	-4.9	7.9	2.2	5.0	3.0	6.9	1.0	Recettes d'exploitation	
Operating expenses	-18.5	-3.1	8.2	1.8	6.4	-0.6	7.7	1.9	Dépenses d'exploitation	
Assets	-0.7	-0.6	2.5	1.2	1.0	9.6	1.7	4.1	Actif	
Liabilities	-0.6	-1.7	4.4	1.3	2.1	19.9	3.9	4.7	Passif	
Selected Indicators									Certains indicateurs	
Return on capital (%)	7.42	8.27	6.20	6.80	7.13	9.36	8.30	7.83	Rendement de capitaux (%)	
Return on equity (%)	10.21	11.63	8.19	9.12	9.67	15.18	12.98	11.84	Rendement de l'avoir (%)	
Profit margin (%)	6.44	8.00	7.73	8.10	6.87	10.16	9.42	8.61	Marge bénéficiaire (%)	
Debt to equity	0.631	0.614	0.621	0.613	0.603	0.792	0.815	0.777	Ratio des dettes à l'avoir	
Working capital ratio	1.461	1.453	1.385	1.405	1.405	1.357	1.406	1.418	Ratio des fonds de roulement	
Quick ratio	1.352	1.370	1.305	1.325	1.327	1.294	1.338	1.349	Ratio de liquidité	
Overall economy									Économie totale	
Oper. revenue growth (%)	0.3	-0.8	1.0	1.4	1.2	0.9	1.3	2.6	Croissance rec. d'expl. (%)	
Profit margin (%)	6.8	6.6	6.6	6.9	6.8	7.2	7.3	7.3	Marge bénéficiaire (%)	

Chart C15. Operating revenues**Graphique C15. Recettes d'exploitation****Chart C16. Operating profit****Graphique C16. Bénéfice d'exploitation**

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C6. Business services, annualized GDP at factor cost, 1986 dollars**Tableau C6. Services aux entreprises, PIB annualisé au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1995	1996				1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
millions of 1986 dollars — millions de dollars de 1986									
Annualized GDP (s.a.)									PIB annualisé (dés.)
Computer services	6,218	6,290	6,524	6,513	6,723	6,909	7,049	7,319	Services informatiques
Advertising services	1,058	1,076	1,083	1,117	1,113	1,166	1,202	1,197	Services de publicité
Professional services*	10,034	10,235	10,107	10,104	10,373	10,520	10,506	10,736	Services professionnels*
Other business services	8,499	8,679	8,803	8,815	8,896	9,070	9,330	9,454	Autres serv. aux entreprises
Total business services	25,808	26,281	26,517	26,548	27,105	27,664	28,087	28,706	Total serv. aux entreprises
Overall economy	543,600	545,805	547,836	552,781	558,029	563,262	570,253	576,914	Économie totale

Analytical table — Tableau analytique

% growth from last quarter — % de croissance par rapport au dernier trimestre

Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	2.8	1.2	3.7	-0.2	3.2	2.8	2.0	3.8	Services informatiques
Advertising services	2.3	1.7	0.7	3.1	-0.4	4.8	3.1	-0.4	Services de publicité
Professional services*	0.6	2.0	-1.3	-0.0	2.7	1.4	-0.1	2.2	Services professionnels*
Other business services	0.8	2.1	1.4	0.1	0.9	2.0	2.9	1.3	Autres serv. aux entreprises
Total business services	1.3	1.8	0.9	0.1	2.1	2.1	1.5	2.2	Total serv. aux entreprises
Overall economy	0.2	0.4	0.4	0.9	0.9	0.9	1.2	1.2	Économie totale

% of Canada's GDP — % du PIB du Canada

Computer services	1.1	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3	Services informatiques
Advertising services	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	Services de publicité
Professional services*	1.8	1.9	1.8	1.8	1.9	1.9	1.8	1.9	Services professionnels*
Other business services	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	Autres serv. aux entreprises
Total business services	4.7	4.8	4.8	4.8	4.9	4.9	4.9	5.0	Total serv. aux entreprises

* For GDP purposes this category includes: accounting and bookkeeping services; the offices of lawyers and notaries; and architectural, engineering and other scientific and technical services.

* Aux fins du PIB, cette catégorie inclut les services de comptabilité, les cabinets d'avocats et de notaires, ainsi que les services d'architecture, d'ingénierie et autres services scientifiques et techniques.

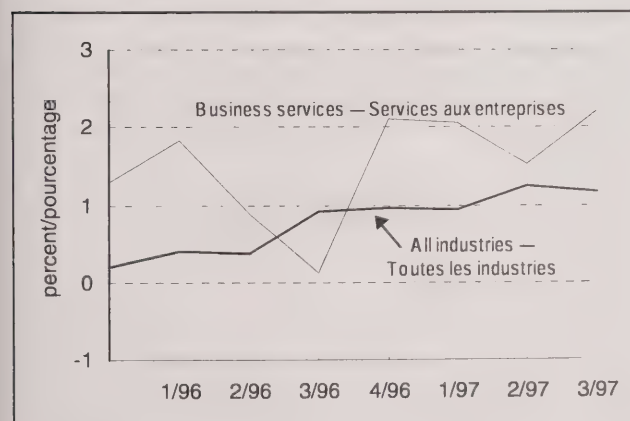
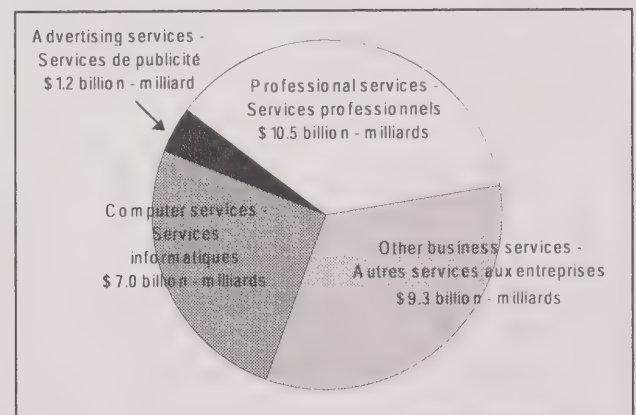
Chart C17. GDP nominal growth rates**Graphique C17. Taux de croissance nominaux du PIB****Chart C18. Output of business services group of industries****Graphique C18. Production du groupe des services aux entreprises**

Table C7. Business services, employment

Tableau C7. Services aux entreprises, emploi

	1995			1996			1997		
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	thousands — milliers								
Employment								Emploi	
Computer services	128	120	135	151	142	157	172	Services informatiques	
Accounting services	95	105	110	111	112	117	112	Services de comptabilité	
Advertising services	76	78	87	95	93	84	85	Services de publicité	
Archit./engin. services	163	165	160	163	175	183	195	Services d'arch./d'ingén.	
Lawyers and notaries	113	105	101	110	112	110	111	Avocats et notaires	
Other business services	310	321	303	309	310	307	319	Autres serv. aux entreprises	
Total	885	894	897	939	945	958	993	1,019	
Full-time	746	744	752	795	789	811	844	Plein temps	
Part-time	139	150	144	144	155	147	150	Temps partiel	
Self employment*	258	289	285	288	307	330	342	Travail autonome*	

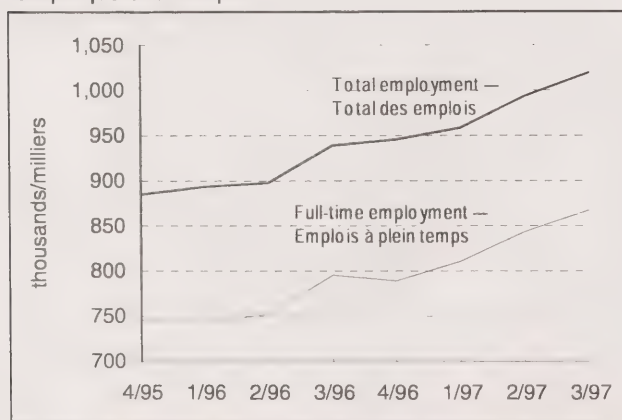
Analytical table — Tableau analytique

from same quarter last year — par rapport au même trimestre de l'an dernier

Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	18.5	13.2	7.1	13.5	10.9	30.8	27.4	13.9	Services informatiques
Accounting services	-15.2	-12.5	2.8	9.9	17.9	11.4	1.8	-9.9	Services de comptabilité
Advertising services	8.6	2.6	11.5	15.9	22.4	7.7	-2.3	0.0	Services de publicité
Archit./engin. services	0.0	7.1	1.3	0.0	7.4	10.9	21.9	20.9	Services d'arch./d'ingén.
Lawyers and notaries	-3.4	-11.8	-15.8	-9.8	-0.9	4.8	9.9	0.0	Avocats et notaires
Other business services	11.5	16.7	13.5	10.8	0.0	-4.4	5.3	11.0	Autres serv. aux entreprises
Total	4.5	5.3	4.9	6.8	6.8	7.2	10.7	8.5	Total
Full-time	2.6	2.9	2.7	4.9	5.8	9.0	12.2	9.1	Plein temps
Part-time	15.8	18.1	17.1	18.0	11.5	-2.0	4.2	5.6	Temps partiel
Self employment*	-2.6	13.3	14.9	19.0	19.0	14.2	20.0	22.2	Travail autonome*
Overall economy growth rates (%)									Taux de croissance de l'économie globale (%)
Total	1.2	1.3	1.3	1.1	1.3	1.0	1.8	2.4	Total
Full-time	0.3	0.4	0.9	-1.2	0.9	0.7	1.9	1.8	Plein temps
Part-time	3.0	4.8	2.7	15.1	3.0	1.9	1.7	5.1	Temps partiel
Self-employment	3.0	6.1	6.1	5.4	7.4	10.0	11.9	11.9	Travail autonome

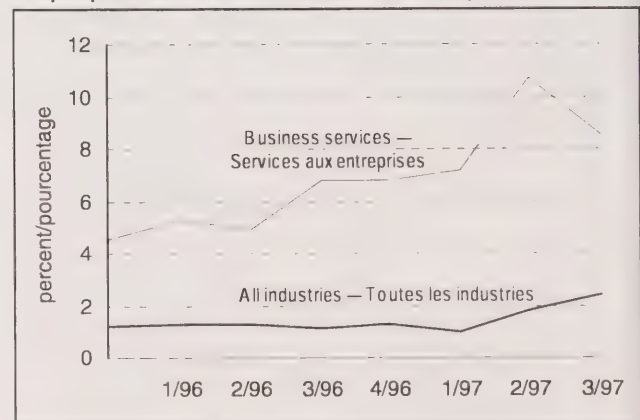
* The self-employed are also included in the full-time and part-time categories.

* Ces personnes sont aussi incluses dans les catégories plein temps et temps partiel.

Chart C19. Employment¹Graphique C19. Emploi¹

The data are not seasonally adjusted.
Les données ne sont pas désaisonnalisées.

See definitions and concepts at the end of publication

Chart C20. Employment growth rates²Graphique C20. Taux de croissance de l'emploi²

² Measured as growth versus the same quarter last year.
Établi comme une croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Table C8. Business services, average wages and salaries

Tableau C8. Services aux entreprises, rémunérations et salaires

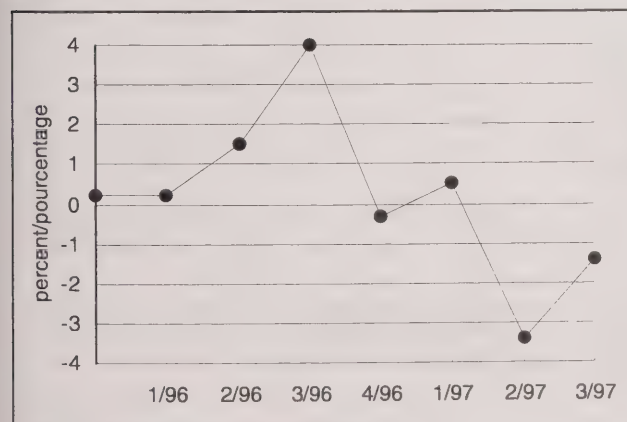
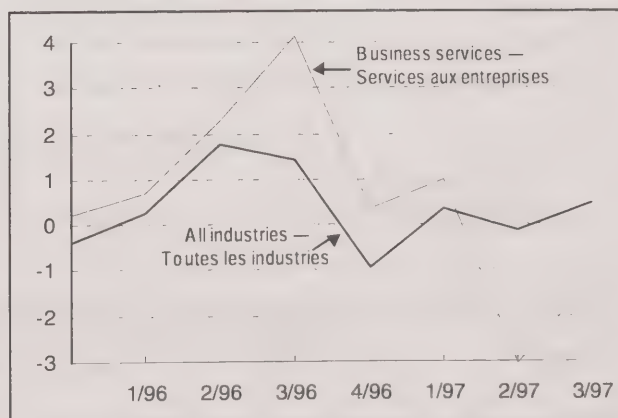
	1995		1996		1997			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III
dollars per year — dollars par année								
Salaried employees								Employés
Computer services	45,790	46,853	49,040	52,998	54,365	54,595	53,862	52,747 Services informatiques
Accounting services	36,189	36,121	37,572	39,698	39,163	38,769	39,056	38,290 Services de comptabilité
Advertising services	42,226	42,045	41,989	44,395	44,405	44,551	40,980	40,405 Services de publicité
Archit./engin. services	47,363	47,860	49,911	52,887	53,372	53,817	51,808	50,860 Services d'arch./d'ingén.
Lawyers and notaries	34,960	37,102	39,894	42,694	41,970	41,708	41,136	39,675 Avocats et notaires
Other business services*	26,773	26,596	28,060	27,994	28,624	28,911	29,748	29,170 Autres serv. aux entreprises*
Total	40,987	41,271	42,216	43,954	44,099	44,533	43,177	42,667 Total
Overall economy	38,371	38,465	39,150	39,713	39,344	39,475	39,431	39,625 Économie totale
Analytical table — Tableau analytique								
from last quarter — par rapport au dernier trimestre								
Rates of change (%)								Taux de variation (%)
Computer services	-1.9	2.3	4.7	8.1	2.6	0.4	-1.3	-2.1 Services informatiques
Accounting services	1.0	-0.2	4.0	5.7	-1.3	-1.0	0.7	-2.0 Services de comptabilité
Advertising services	3.1	-0.4	-0.1	5.7	0.0	0.3	-8.0	-1.4 Services de publicité
Archit./engin. services	0.7	1.0	4.3	6.0	0.9	0.8	-3.7	-1.8 Services d'arch./d'ingén.
Lawyers and notaries	1.2	6.1	7.5	7.0	-1.7	-0.6	-1.4	-3.6 Avocats et notaires
Other business services	2.1	-0.7	5.5	-0.2	2.3	1.0	2.9	-1.9 Autres serv. aux entreprises
Total	0.2	0.7	2.3	4.1	0.3	1.0	-3.0	-1.2 Total
CPI-adjusted rates of change (%)								Taux de variation ajustés selon l'IPC (%)
Computer services	-1.9	1.9	3.9	7.9	1.9	-0.1	-1.7	-2.3 Services informatiques
Accounting services	1.0	-0.6	3.3	5.5	-2.0	-1.5	0.4	-2.2 Services de comptabilité
Advertising services	3.1	-0.9	-0.9	5.6	-0.6	-0.2	-8.3	-1.6 Services de publicité
Archit./engin. services	0.7	0.6	3.5	5.8	0.3	0.3	-4.1	-2.1 Services d'arch./d'ingén.
Lawyers and notaries	1.2	5.7	6.7	6.9	-2.3	-1.1	-1.7	-3.8 Avocats et notaires
Other business services	2.1	-1.1	4.7	-0.4	1.6	0.5	2.5	-2.2 Autres serv. aux entreprises
Total	0.2	0.2	1.5	4.0	-0.3	0.5	-3.4	-1.4 Total
Nominal growth rates (%)								Taux nom. de variation (%)
Overall economy	-0.4	0.2	1.8	1.4	-0.9	0.3	-0.1	0.5 Économie totale

* For all employees.

* Pour tous les travailleurs.

Chart C21. Real (CPI-adjusted) salary growth rates in business services

Graphique C21. Taux de croissance réels (ajustés selon l'IPC) de la rémunération dans le secteur des services aux entreprises

Chart C22. Salary growth rates¹Graphique C22. Taux de croissance de la rémunération¹

¹ Nominal rates of change, not adjusted for inflation.
Taux nominaux de variation, non ajustés selon l'inflation.



Custom Totalisations Tabulations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-6739



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-6696



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Definitions and Concepts

Définitions et concepts

Tables A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Operating items relate to the principal operations of an enterprise and, by extension, an industry. Other revenues and expenses, such as interest receipts and payments are excluded. In the case of financial institutions, interest on deposits and commercial loans are considered as principal operations and are therefore included. Net profit refers to profits after deducting income taxes and includes extraordinary gains.

The **selected indicators** used are defined as follows:

- Return on capital employed:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains and interest on borrowing net of tax (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates} + \text{Total Equity}}$$

It is a ratio indicating profitability.

- Return on equity:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Total Equity}}$$

This is also a measure of profitability.

- Profit margin:

$$\frac{\text{Operating profit (s.a.)} \times 100}{\text{Operating revenue (s.a.)}}$$

This is an indicator of efficiency.

- Debt to equity:

$$\frac{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates}}{\text{Total Equity}}$$

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

Tableaux A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Les postes liés à l'exploitation se rapportent aux activités principales d'une entreprise et, par extension, d'une branche d'activité. Les autres recettes et dépenses, comme les revenus ou paiements d'intérêts, sont exclus. Dans le cas des établissements financiers, l'intérêt servi sur les dépôts et les prêts commerciaux est considéré comme une activité principale et est donc inclus. Le bénéfice net signifie le bénéfice moins l'impôt sur le revenu et comprend les gains extraordinaires.

Les **indicateurs** utilisés dans la présente publication sont les suivants:

- Rendement des capitaux employés:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires et intérêts sur emprunts nets des impôts (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées}}$$

Ce ratio illustre la rentabilité.

- Rendement de l'avoir:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- Marge bénéficiaire:

$$\frac{\text{Bénéfices d'exploitation (DÉS)} \times 100}{\text{Revenu d'exploitation (DÉS)}}$$

Il s'agit d'un indicateur de l'efficacité.

- Ratio des dettes à l'avoir:

$$\frac{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes des sociétés affiliées}}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur fournit des renseignements sur la solvabilité et la structure des capitaux.

- Working capital ratio:Current assets

Current Liabilities

This is an indicator of solvency for non-financial businesses.

- Quick ratio:Current Assets-Inventories

Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- Capital ratio:Total Assets

Total Equity

This is an indicator of solvency and capital structure for banking and banking-type businesses.

- Claims to premiums:Insurance Claims incurred (s.a.)

Premiums (s.a.)

This ratio is an indicator of efficiency in the insurance industry.

Tables A5, B10, C6

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. The remaining 3-digit industries are included in "Other Services".

- Ratio des fonds de roulement:Actif à court terme

Passif à court terme

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité pour les entreprises non financières.

- Ratio de liquidité:Actif à court terme-Stocks

Passif à court terme

Il s'agit également d'un indicateur de la solvabilité.

- Ratio du capital:Actif total

Avoir total

Il s'agit d'un indicateur de la solvabilité et de la structure des capitaux pour les établissements bancaires et les entreprises similaires.

- Ratio des sinistres aux primes:Sinistres survenus (DÉS)

Primes (DÉS)

Ce ratio constitue un indicateur de l'efficacité des compagnies d'assurance.

Tableaux A5, B10, C6

Les données sur la valeur ajoutée par branche de services sont produites par la source (la DMAI) sous forme de séries annualisées. Autrement dit, le total mensuel est multiplié par 12. Contrairement aux pratiques appliquées par la source, le total au tableau B12 ne comprend pas les "redevances versées à l'État sur les ressources naturelles", ni la valeur imputée pour les "logements occupés par le propriétaire". Au tableau C8, les "services professionnels" comprennent les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, ainsi que les études d'avocats et de notaires. Le reste des branches à trois chiffres sont incluses dans la catégorie "autres services".

Tables A6, B11, C7

Given that the employment data are not seasonally adjusted it makes little sense to depict them as time series. The relevant comparisons are between one quarter with the same quarter last year. This is how both the rates of change and the comparative indicators are constructed and interpreted. Employment figures of less than 30,000 should be treated with caution as they may be subject to high sampling variability.

Tables A7, B12, C8

The salary data are annualized quarterly series. They refer to actual payroll and not rates of pay. The monthly average weekly salary series (including overtime) are averaged over three months to produce average weekly earnings series for the quarter (smoothing moving-average technique). Then they are multiplied by 52. The resulting series show the estimated annual salaries. They reveal what an individual is expected to make in a year as seen from what the person makes this quarter. This kind of salary information is expected to change every quarter.

The CPI-adjusted rates of change are calculated as follows: first the annualized series are deflated with the CPI of the quarter (obtained from monthly series); and then, the rate of change from the previous quarter value of the series is estimated. This is the methodologically correct procedure to follow rather than to merely subtract the CPI from the series rate of change. The latter would be, at best, an approximation of the intended measurement.

Tableaux A6, B11, C7

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspondant à l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation et les indicateurs comparatifs. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30,000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée.

Tableaux A7, B12, C8

Les données sur la rémunération sont présentées sous forme de séries trimestrielles annualisées. Elles correspondent aux salaires réels et non aux taux de rémunération. On établit la moyenne sur trois mois de la série mensuelle des gains hebdomadaires moyens pour produire la série des gains hebdomadaires moyens pour le trimestre (au moyen du lissage des techniques des moyennes mobiles). Le résultat est ensuite multiplié par 52, ce qui donne une estimation des gains annuels. On calcule donc le revenu qu'une personne devrait toucher en un an à partir du revenu qu'elle a gagné au cours du trimestre. Ce genre de données sur la rémunération devrait varier d'un trimestre à l'autre.

Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont dégonflées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent est calculé. Il s'agit de la bonne procédure à appliquer au lieu de simplement soustraire l'IPC du taux de variation des séries. Cela devrait donner, en principe, une estimation de la mesure voulue.

Your weekly 5-minute economic summary ... **Infomat!**

When every minute counts, you need to find timely information fast. **Infomat** is the answer for a quick, accurate economic summary. In less than 10 pages, it presents a comprehensive view of the changes under way in the economy, bringing you key indicators and events that will alter the business climate in the week ahead.

Based on over 100 Statistics Canada surveys, **Infomat** brings you up-to-the-minute information on:

- consumer prices
- employment and unemployment
- gross domestic product
- manufacturing and trade
- finance . . .

. . . and a host of other topics that make it easy for you to keep track of economic trends. Designed and written for professionals like you who don't have any time to spare, **Infomat** provides the facts in concise summaries.

Faites un tour d'horizon de l'actualité économique en 5 minutes avec **Infomat!**



Chaque minute compte. Voilà pourquoi vous tenez à obtenir des renseignements actuels qui vous informent en un rien de temps. Fiez-vous à **Infomat** pour vous livrer l'essentiel de l'actualité économique. En moins de 10 pages, vous trouverez le tableau de bord de l'économie ainsi que les événements déterminants pour la semaine qui s'annonce.

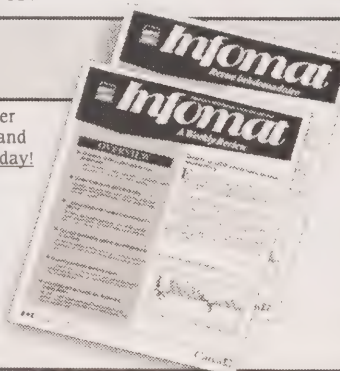
S'appuyant sur une centaine d'enquêtes que Statistique Canada mène en permanence, **Infomat** vous donne l'heure juste sur des sujets comme :

- les prix à la consommation
- l'emploi et le chômage
- le produit intérieur brut
- la fabrication et le commerce
- la finance . . .

... et nombre d'autres sujets qui vous permettront de comprendre les tendances. Conçu et rédigé pour les professionnels qui, comme vous, n'ont pas de temps à perdre, **Infomat** vous présente les résumés des plus récents faits.

It's high time for you to subscribe to **Infomat!**

Infomat (Catalogue number 11-002-XPE) is \$145 per year (plus GST/HST and applicable PST) in Canada and US\$145 outside Canada. Don't waste time, order today! CALL toll-free 1 800 267-6677, FAX toll-free 1 800 889-9734 or MAIL your order to Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, Canada, K1A 0T6. You may also order via the Internet: order@statcan.ca or contact your nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.



Il est grand temps de vous abonner à **Infomat!**

Infomat (n° 11-002-XPF au catalogue) coûte 145 \$ par année (TPS/TVH en sus et TVP, s'il y a lieu) au Canada et 145 \$ US à l'extérieur du Canada. Ne perdez pas une minute de plus, commandez aujourd'hui! TÉLÉPHONEZ sans frais au 1 800 267-6677, TÉLÉCOPIEZ sans frais au 1 800 889-9734 ou envoyez votre commande PAR LA POSTE à Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Gestion de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) Canada, K1A 0T6. Vous pouvez aussi commander sur Internet : order@statcan.ca ou communiquer avec le centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous (la liste figure dans la présente publication).



ORDER FORM

Statistics Canada

TO ORDER:



MAIL

Statistics Canada
Operations and Integration
Circulation Management
120 Parkdale Avenue
Ottawa, Ontario
Canada K1A 0T6



PHONE

1 800 267-6677

Charge to VISA or
MasterCard. Outside Canada
and the U.S., and in the
Ottawa area, call (613)
951-7277. Please do not
send confirmation.



FAX

1 800 889-9734

or (613) 951-1584. VISA,
MasterCard and purchase
orders only. Please do not
send confirmation. A fax
will be treated as an
original order.



INTERNET order@statcan.ca



1 800 363-7629

Telecommunication Device
for the Hearing Impaired

(Please print)

Company

Department

Attention

Title

Address

City

Province

()

()

Postal Code

Phone

Fax

E-mail address:

METHOD OF PAYMENT:

(Check only one)



Please charge my:



VISA



MasterCard

Card Number

Expiry Date

Cardholder (please print)

Signature



Payment enclosed \$



Purchase
Order Number
(please enclose)

Authorized Signature

Catalogue Number	Title	Date of issue or indicate an "S" for subscription	Price (All prices exclude sales tax)		Quantity	Total \$
			Canada \$	Outside Canada US\$		

▶ Note: Catalogue prices for clients outside Canada are shown in US dollars. Clients outside Canada pay total amount in US funds drawn on a US bank.	SUBTOTAL	
▶ Subscription will begin with the next issue to be released.	DISCOUNT (if applicable)	
▶ Prices are subject to change. To Confirm current prices call 1 800 267-6677.	GST (7%) (Canadian clients only, where applicable)	
▶ Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST and applicable PST or HST.	Applicable PST (Canadian clients only, where applicable)	
▶ Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada.	Applicable HST (N.S., N.B., Nfld.)	
▶ GST Registration # R121491807	GRAND TOTAL	
	PF 097019	

THANK YOU FOR YOUR ORDER!



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada



BON DE COMMANDE

Statistique Canada

POUR COMMANDER :



COURRIER

Statistique Canada
Opérations et intégration
Gestion de la circulation
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0T6



TÉLÉPHONE 1 800 267-6677

Faites débiter votre compte VISA ou MasterCard. De l'extérieur du Canada et des États-Unis et dans la région d'Ottawa, composez le (613) 951-7277. Veuillez ne pas envoyer de confirmation.



TÉLÉCOPIEUR 1 800 889-9734

ou (613) 951-1584. VISA, MasterCard et bon de commande seulement. Veuillez ne pas envoyer de confirmation. Le bon télécopié tient lieu de commande originale.



INTERNET order@statcan.ca

(Veuillez écrire en majuscules)



1 800 363-7629

Appareils de télécommunications pour les malentendants

Compagnie

Service

À l'attention de

Fonction

Adresse

Ville

Province

()

()

Code postal

Téléphone

Télécopieur

Adresse du courrier électronique :

MODALITÉS DE PAIEMENT :

(Cochez une seule case)

☐ Veuillez débiter mon compte ☐ VISA ☐ MasterCard

N° de carte

Date d'expiration

Détenteur de carte (en majuscules s.v.p.)

Signature

☐ Paiement inclus \$

☐ N° du bon de commande
(veuillez joindre le bon)

Signature de la personne autorisée

Numéro au catalogue	Titre	Édition demandée ou inscrire « A » pour les abonnements	Prix (Les prix n'incluent pas la taxe de vente)		Quantité	Total \$
			Canada \$	Extérieur du Canada \$ US		

▶ Veuillez noter que les prix au catalogue pour les clients de l'extérieur du Canada sont donnés en dollars américains. Les clients de l'extérieur du Canada paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine.	TOTAL	
	RÉDUCTION (s'il y a lieu)	
▶ L'abonnement commencera avec le prochain numéro diffusé.	TPS (7 %)	
	(Clients canadiens seulement, s'il y a lieu)	
▶ Les prix peuvent être modifiés sans préavis. Pour vérifier les prix courants, veuillez composer le 1 800 267-6677.	TVP en vigueur	
	(Clients canadiens seulement, s'il y a lieu)	
▶ Les clients canadiens paient en dollars canadiens et ajoutent soit la TPS de 7 % et la TVP en vigueur, soit la TVH.	TVH en vigueur (N.-É., N.-B., T.-N.)	
	TOTAL GÉNÉRAL	
▶ Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada.	PF097019	
▶ TPS N° R121491807		

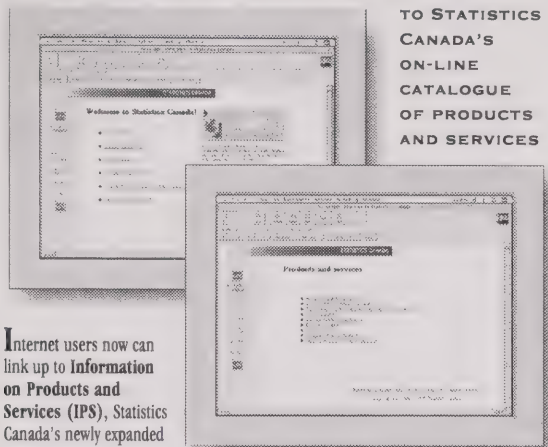
MERCI DE VOTRE COMMANDE!



Statistique Canada
Statistics Canada

Canada

GET Connected



Internet users now can link up to **Information on Products and Services (IPS)**, Statistics Canada's newly expanded on-line catalogue.

Up-to-date and complete, **IPS** is a fully searchable listing of all current Statistics Canada publications, research papers, electronic products and services. It is the most extensive reference source available on all of Statistics Canada's information assets.

As part of our World Wide Web site, the **IPS** connects users to more than 2,000 entries documenting the full range of Statistics Canada products and services. With **IPS**, you find what you want, when you want it. Whether you're searching for the latest census information, health sector tables or news-breaking economic reports, **IPS** has it listed.

Not sure exactly what you're looking for? No problem! **IPS** features a powerful **search tool** that locates thematically related products and services in a matter of seconds. Just type in the word that fits best and the system will point you to the sources where information is available. It's that easy.

YOUR INTERNET ACCESS ROUTE TO STATISTICS CANADA DATA

To start your search, go to "Products and Services" and then click on "Catalogue". Simple on-screen directions will guide you along.

As you will see, **IPS** provides you with key information on Statistics Canada releases: who to contact for customized data retrievals, what you can download either **free of charge** or at cost, and how you can obtain what you see listed on-screen. **IPS** also highlights time-saving features of the products and services we sell from our nine reference centres across Canada. It's the kind of information you need most when making those important purchase decisions.

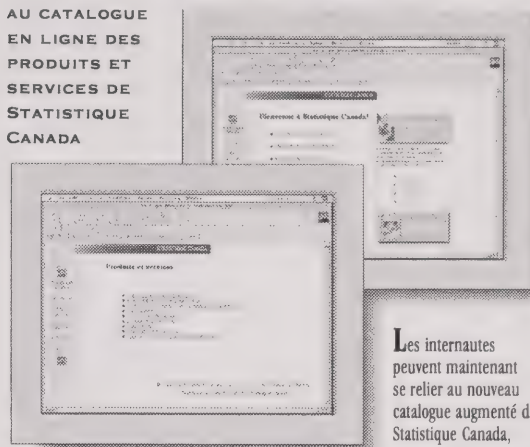
The Statistics Canada Web Site "is full of interesting facts and figures. There is no better place to get the big picture on the Canadian economy."

— David Zgodzinski
The Globe and Mail

- Visit our Web site TODAY and discover how easily IPS can work for you.

Branchez- VOUS

• AU CATALOGUE
• EN LIGNE DES
• PRODUITS ET
• SERVICES DE
• STATISTIQUE
• CANADA



Les internautes peuvent maintenant se relier au nouveau catalogue augmenté de Statistique Canada, **Information sur des**

produits et services (IPS). À jour et complet, **IPS** offre une liste détaillée et facile à consulter des documents de recherche, produits électroniques, services et publications actuels de Statistique Canada. Il constitue la source de référence la plus complète sur les fonds d'information de l'agence.

Accessible à partir de notre site Web, **IPS** relie les utilisateurs à plus de 2 000 entrées décrivant la gamme complète des produits et services de Statistique Canada et leur permet de trouver ce qu'ils cherchent au moment où ils en ont besoin. Quelle que soit l'information recherchée, renseignements du plus récent recensement, tableaux sur le secteur de la santé ou rapports d'actualité sur l'économie, vous la trouverez dans **IPS**.

Vous ne savez pas exactement ce que vous cherchez? Aucun problème! **IPS** offre un **outil de recherche** puissant qui permet de repérer en quelques secondes les produits et services associés à un thème particulier. Il suffit de taper le mot qui décrit le mieux l'information recherchée pour que le système vous indique les sources où elle figure. C'est tout aussi simple que cela.

VOTRE CHEMIN D'ACCÈS INTERNET VERS LES DONNÉES DE STATISTIQUE CANADA

Pour commencer votre recherche, choisissez «Produits et services» puis cliquez sur «Catalogue». Des directives simples à l'écran vous aideront à naviguer.

Vous constaterez que **IPS** offre des renseignements essentiels sur les produits offerts par Statistique Canada : personne-ressource pour l'adaptation des extractions de données, ce que vous pouvez télécharger **gratuitement** ou moyennant des frais, comment obtenir les produits ou services qui figurent dans la liste à l'écran. **IPS** vous fait aussi gagner du temps en vous présentant les points saillants des produits et services vendus dans nos neuf centres de consultation au Canada. C'est le genre d'information essentielle dont vous avez besoin pour prendre des décisions d'acquisition importantes.

Le site Web de Statistique Canada «regorge de faits et chiffres intéressants. Aucune autre source n'offre une meilleure perspective globale sur l'économie canadienne.»

— David Zgodzinski
The Globe and Mail

- Visitez notre site Web dès AUJOURD'HUI et découvrez la souplesse et l'efficacité de IPS.

<http://www.statcan.ca>

Canada: A Portrait

A Memorable Journey Through Canada

A book to captivate everyone, **Canada: A Portrait** is a compelling record in words and pictures of the excitement and diversity of present-day Canada. This all-new edition of Statistics Canada's proven bestseller features a striking full-colour dustjacket reproduction of *Sweetgrass*, the rich impressionistic painting by Canadian artist Frank Mayrs. Once you open its appealing cover, you will discover that **Canada: A Portrait** not only delights the eye, it stimulates the imagination. Each page is brimming with lively and intriguing facts, bringing to life the personality and charisma of Canada in a clear, easy-to-read and entertaining narrative.

From the important to the whimsical...

Canada: A Portrait presents you with the perfect opportunity to explore Canada at your leisure with just the turn of a page. Investigate the diverse regions of Canada from Mount Logan in the Yukon to the St. John River in New Brunswick. Delve into the heartbeat of Canada's society: Who are we? Where do we live? What do we believe in? See how the economy is evolving and what makes it tick. Learn about the activities enjoyed by today's Canadians, such as opera and hockey and home computers. **Canada: A Portrait** offers a complete examination of this unique country and reflects many interesting perspectives.

The Land, The People, The Society, Arts and Leisure, The Economy and Canada in the World

Six chapters provide a guided tour of both the physical and the human landscape of Canada. Each chapter is enriched with personal insights on "being Canadian," shared with you by such eminent people as Myriam Bédard, Gerhard Herzberg and Joe Schlesinger and is adorned with a gallery of imaginative pictorial images.

Share the **Canada: A Portrait** experience with your family, friends and colleagues

Its charming format, rich design, intriguing content and attractive price make this a keepsake volume, ideal both to give and to receive.

Canada: A Portrait is available for only \$39.95 in Canada (plus GST/HST, applicable PST and shipping and handling), US \$51.95 in the United States and US \$59.95 in other countries. To order, write to Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication. Call toll-free: 1-800-267-6677 and use your Visa and MasterCard or fax your order to 1-800-889-9734.



Un portrait du Canada

Un voyage mémorable à travers le Canada

Un portrait du Canada captivera tout le monde. C'est un recueil irrésistible, en mots et en images, de tout ce qui fait le dynamisme et la diversité du Canada d'aujourd'hui. Cette nouvelle édition de l'indiscutable best-seller de Statistique Canada offre, sur la jaquette, un magnifique paysage impressionniste, intitulé *Sweetgrass*, de l'artiste canadien Frank Mayrs. Dès la première page, vous serez fasciné par la beauté des images et du texte et vous laisserez vagabonder votre imagination. Chaque page regorge de faits vivants et intrigants donnant vie au caractère et au magnétisme du Canada dans une langue claire, simple et prenante.

De l'important au fantaisiste...

Un portrait du Canada vous permet de visiter le pays durant vos moments libres simplement en tournant les pages. Du mont Logan (Yukon) à la rivière Saint-Jean (Nouveau-Brunswick), tâtez le pouls des différentes régions du Canada. Fouillez au cœur même de la société canadienne : Qui sommes-nous? Où vivons-nous? Quelles sont nos croyances? Voyez comment l'économie évolue et pourquoi elle tourne. Découvrez les activités préférées des Canadiens d'aujourd'hui : de l'opéra au hockey jusqu'à l'ordinateur familial. **Un portrait du Canada** offre un examen complet de ce pays unique reflétant des perspectives intéressantes.

Le territoire, La population, La société, Les arts et les loisirs, L'économie et Le Canada dans le monde

Un tour guidé du paysage physique et humain du Canada vous est offert en six chapitres, chacun est parsemé d'oeuvres pleines d'imagination et est enrichi d'un message personnel sur le fait «d'être Canadien». Ces messages sont partagés par d'éminents Canadiens tels que Myriam Bédard, Gerhard Herzberg et Joe Schlesinger.

Partagez cette expérience avec votre famille, vos amis et vos collègues

Son format attrayant, son design riche, son contenu intrigant et son prix alléchant font d'**Un portrait du Canada** un cadeau idéal à donner ou à recevoir.

Un portrait du Canada est en vente à seulement 39,95 \$ au Canada (TPS/TVH, TVP et frais de port et de manutention applicables en sus), 51,95 \$ US aux États-Unis et 59,95 \$ US dans les autres pays. Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division des opérations et de l'intégration, Direction de la circulation, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6 ou communiquez avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près (la liste figure dans la présente publication). Ou encore, téléphonez sans frais au 1-800-267-6677 et portez les frais à votre compte VISA ou MasterCard ou télécopiez votre commande au 1-800-889-9734.

Lacking 4th quarter, 1997

